

# راهنماک سرمایه‌گذارک

سال هفتم / شماره ۷۴ / اسفند ۱۴۰۱  
قیمت: ۶۹ هزار تومان

ماهنامه اجتماعی اقتصادی

## میلیونرهای صرفه‌جو ما را نصیحت می‌کنند

■ چرا گوشی اپل بخریم؟

■ نگاهی به فلسفه کتاب پدر پولدار پدر بی‌پول

■ ۱۰ نکته‌ای که زنان باهوش در مورد پول می‌دانند

■ چگونه با هزینه کم خوش‌تیپ باشیم؟





آنچه افراد را به موفقیت مالی می‌رساند، آگاهی، دانش و مجموعه‌ای از مهارت‌های مالی است.



شروع فعالیت از سال ۱۳۹۶



آموزش و فرهنگ سازی در زمینه سواد مالی

# خواندنی‌های علف خرس



## قلک

سواد مالی کودکان؛ آموزش و تربیت مالی کودکان



## ورود آقایان ممنوع

سواد مالی زنان؛ آموزش مهارت‌های موفقیت مالی و توانمندسازی



## باشگاه موفقیت

روانشناسی موفقیت مالی و آشنایی با عادات ثروت ساز

## دودوتا چهارتای زندگی

آموزش مهارت‌های مدیریت مالی شخص بودجه‌بندی و مدیریت هزینه‌ها، پس‌انداز و سرمایه‌گذاری، مدیریت بدهی، برنامه ریزی برای بازنشستگی

## پشت پرده خرید

روانشناسی خرید و تکنیک‌های خرید هوشمندانه

## دانستی‌ها

خواندنی‌های جذاب مالی با چاشنی آموزش



## ارتقای سطح سواد و دانش مالی افراد جهت:

۳ در نتیجه رسیدن به موفقیت و رفاه مالی

۲ مدیریت بهتر پول

۱ برنامه‌ریزی و گرفتن تصمیمات مالی موثر



ثبت نام در سایت

عضویت ویژه

www.alafkhers.com

شبکه‌های اجتماعی

نشریه راهنمای سرمایه‌گذاری



از کجا شروع کنم؟

NO.74

# راهنمای سرمایه‌گذاری

ماهنامه اجتماعی اقتصادی



عَلْفَکَرَس

a l a f k e r s

## ماهنامه راهنمای سرمایه‌گذاری

اسفند ۱۴۰۱ / سال هفتم / شماره ۷۴

مدیر هنری: سمیرا هژبری  
ویراستار: فاطمه هدیه‌لو  
هیئت تحریریه: فاطمه هدیه‌لو  
محمد سجاد علی مددی

صاحب امتیاز: موسسه غیر تجاری راهنمای اندیشه  
هدفمند با شماره ثبت ۴۹۲۶۵ (موسسه فرهنگی دیجیتال)  
مدیر مسئول: سید محمدباقر غروی نخبجوانی  
سر دبیر: ملیحه خیر خواه



سرمایه‌گذاری

### ■ قلمک

نکاتی کلیدی برای آموزش پس انداز به کودکان دبستانی و کوچکتر..... ۶

### ■ ورود آقایان ممنوع

۱۰ نکته‌ای که زنان باهوش در مورد پول می‌دانند..... ۱۰

### ■ باشگاه موفقیت

۱۴ نکته طلایی برای آن‌هایی که می‌خواهند میلیارد در شوند..... ۱۴

### ■ پشت‌پرده خرید

چرا گوشی اپل بخریم؟..... ۱۸

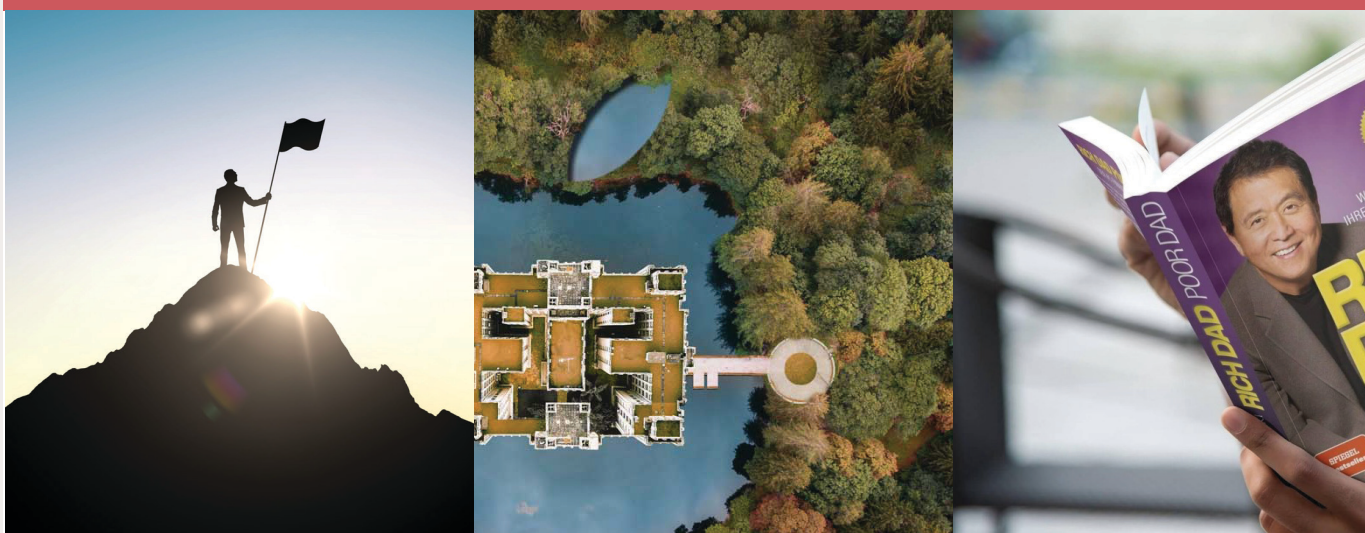


www.alafkhers.com

نشانی: سعادت آباد، بلوار پیام، میدان بهرود، خیابان عابدی، پلاک ۳- واحد ۳ تلفن: ۲۲۱۱۲۴۶۳

چاپ: نشر یزدا

کیلومتر جاده قدیم تهران کرج، سه راه شهریار، باغستان، ابتدای سعیدآباد، شهرک صنعتی گلگون،  
خیابان پنجم جنوبی، پلاک ۳۵



## ■ دودوتا چهارتای زندگی

۲۲..... چگونه با هزینه کم خوش تیپ باشیم؟  
۲۴..... میلیونرهای مرفه‌جو ما را نصیحت می‌کنند.....

## ■ دانستنی‌های مالی

۲۸..... نگاهی به فلسفه کتاب پدر پولدار پدر بی‌پول.....

## ■ ۳۶۰ درجه مالی

۳۲..... جملاتی الهام‌بخش از رابرت کیوساکی.....

## ■ دیدنی‌ها

۳۴..... کمیک و کارتون.....  
۳۴..... به کودکان کمک کنیم پس انداز کنند.....





## نکاتی کلیدی برای آموزش پس انداز به کودکان دبستانی و کوچکتر

هر شخص، در هر سنی که باشد، می‌تواند مهارت چگونگی پس انداز پول را بیاموزد؛ اما هرچه زودتر اقدام به شروع این آموزش‌ها، به کودکان کنید، برای آینده مالی و زمان به استقلال رسیدن کودکان بهتر خواهد بود. در این مطلب و مطلب شماره آینده، به چند نکته کلیدی به منظور آموزش پس انداز به کودکان اشاره خواهیم کرد. بعضی از والدین هستند که معتقدند؛ صحبت کردن در مورد پول با کودک، کاری بیهوده به شمار می‌رود؛ اما همواره به یاد داشته باشید همان قدر که نصیحت کردن آن‌ها در مورد دوری از مواد مخدر مهم است، صحبت در مورد پول نیز اهمیت فراوانی دارد. اگر به گذشته و سال‌های جوانی‌تان نگاهی بیندازید، و بازنگری‌ای در طریقه گرداندن پول‌تان در آن دوران بکنید، فرصت‌هایی را که برای کمک به بهتر شدن کودک‌تان در اختیار دارید، به خوبی شناسایی خواهید کرد. در همه انواع آموزش از جمله آموزش‌های مالی همواره باید سن کودکان را در نظر گرفت.

از دست بدهید. پس هیچ ترسی از صحبت کردن با آن‌ها در مورد موارد پیچیده در لابه‌لای مکالمات مالی‌تان نداشته باشید.

این استدلال را یک گام پیش‌تر برده، و مکالمات مالی را در فضای خانه، آشکارتر از قبل دنبال کنید. برای صحبت در مورد مالی حساس مانند: مذاکرات افزایش حقوق‌تان و وضعیت حساب بانکی‌تان نیز، در حضور کودکان‌تان احساس آزادی کنید.

نیازی نیست در مواقع صحبت درباره امور مالی، کودکان را از اتاق بیرون کنید، تا «بزرگ‌ترها» بتوانند راحت‌تر صحبت کنند.

کودکان کم‌سن قطعاً متوجه تمامی گفت‌وگوهای‌تان نخواهند شد؛ اما چه اشکالی دارد؟ آن‌ها متوجه همه جملاتی که در قهقه‌های قبل خواب‌شان می‌گویید نیز نمی‌شوند. این کم‌فهمی نباید جلوی آموزش‌های شما را بگیرد؛ مطمئن باشید که هر چه تجربه و سن‌شان بالاتر برود، نکات بیش‌تری را درک خواهند کرد.

### ■ در تمامی سنین، الگوی رفتاری خوبی برای فرزندتان باشید

رمز موفقیت در مدیریت پول، حاصل تصمیم‌گیری‌های صحیح است. مطمئناً فرزند خردسال شما از امور بانکی‌تان سردر نمی‌آورد؛ اما به آن معنی نیست که می‌بایست دست از آموزش بکشید، شما می‌توانید از هر موقعیتی برای بالا بردن سطح اطلاعات مالی کودکان‌تان بهره ببرید. کودکان بزرگ‌تر به طور کامل از تمام رفتارهای شما پیرامون پول آگاهند؛ پس سعی کنید رفتار و حرف‌های‌تان یکی باشد. هرگاه که در مورد چگونگی پس‌انداز پول نصیحت کنید، ولی خودتان دست به خریدهای بی‌مورد بزنید، کودکان سریعاً تشخیص می‌دهند.

### ■ برای فرزند خود قَلک تهیه کنید

از سال‌های نخست دوران ابتدایی به بعد، می‌توان از قَلک به عنوان یک ابزار آموزشی خوب بهره برد.

کودکان پیش‌دبستانی از صدای افتادن سکه‌ها در قَلک به شدن لذت می‌برند. کودکانی که تازه وارد دوران ابتدایی شده‌اند نیز، می‌فهمند که هرچه بیش‌تر پس‌انداز کنند، قَلک‌شان سنگین‌تر می‌شود.

اهداف پس‌انداز پول باید ساده و در دسترس باشند؛ هم‌چنین وقتی قَلک کودکان‌تان پر شد، شما باید در شمارش آن به کودکان‌تان کمک کرده، و اجازه دهید بخشی از پس‌انداز را خرج کنند. می‌توانید تصویر آن چه را که فرزندتان علاقه‌مند به خرید آن است روی قَلک بچسبانید. این خلاقیت‌ها، انگیزه کودکان را افزایش می‌دهد. البته، ملاک ساده و در دسترس بودن هدف را فراموش نکنید.

### ■ به کودکان کم‌سن توضیح دهید که از پول برای خرید اجناس استفاده می‌شود

پدري با سوپرمارکت سر کوچه هماهنگ کرده بود؛ زمانی که فرزندش برای خرید خوراکی به مغازه مراجعه می‌کند اگر چیزی خواست به او بدهد و مبلغ آن را در حسابش یادداشت کند. پدر نیز در پایان هر هفته، به مغازه مراجعه می‌کند و بدهکاری‌های فرزندش را تسویه می‌کند. پس از گذشت مدتی، خریدهای فرزندش به میزان زیادی افزایش یافت و در حال تبدیل شدن به یک مشکل اقتصادی برای خانواده بود. پدر برای جلوگیری از این وضعیت، تصمیم گرفت خریدهای فرزندش را محدود کند. به او توضیح داد که از این پس، هر روز تنها اجازه‌ی یک یا دو خرید کوچک را دارد. فرزندش به او پاسخ داد: چرا باید خریدهایش را محدود کند وقتی آقای فروشنده، همه چیز را مجانی به او می‌دهد.

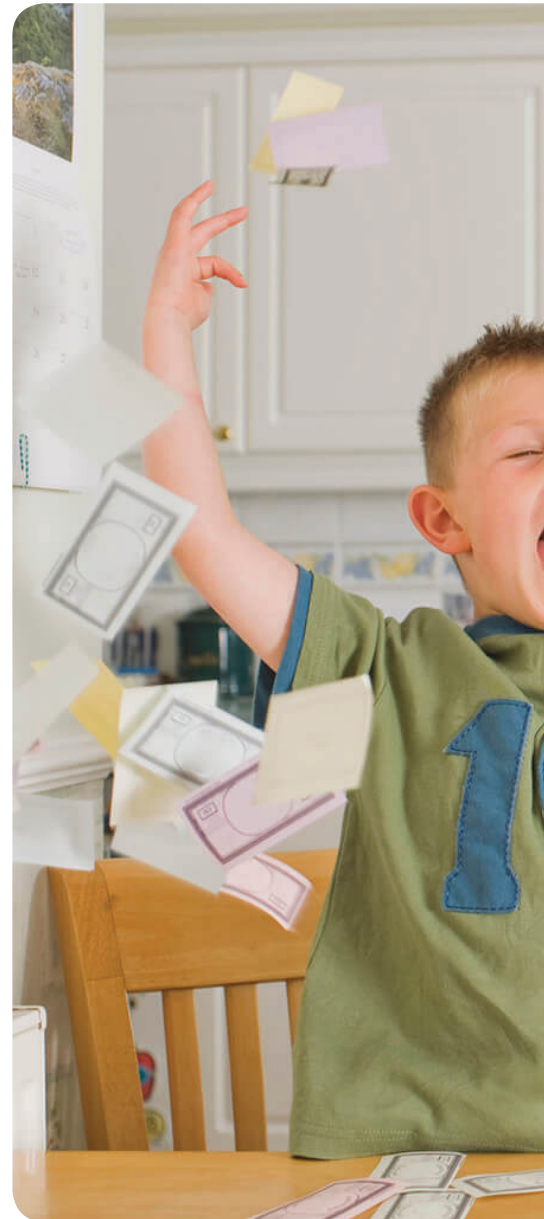
روش به کار گرفته شده توسط این پدر در ظاهر مهربانانه به نظر می‌رسد؛ اما در عمل چه چیزی را می‌آموزد؟ اشتباه‌ترین درک از پول.

به کودکان خود آموزش دهید که برای خرید هر چیزی، باید پول بپردازید. هیچ‌کس، مجانی به ما خوراکی نمی‌دهد و در نهایت، پول حاصل کار کردن است. هر چه پول بیشتری داشته باشی، چیزهای بیشتری نیز می‌توانی بخرید. برایش مثال‌های ملموس بزنید.

### ■ با مثال زدن پیش بروید

«به عمل کار برآید»

شما بیش‌ترین نقش را در تصمیم‌گیری‌های کودکان‌تان بازی می‌کنید. (این امر در دوران سرکشی‌شان می‌تواند دست‌خوش تغییراتی بشود، اما کودکان‌تان قبل از آن و در



### ■ در مورد صحبت پیرامون پول در

### فضای خانه، کاملاً روشن و صریح برخورد کنید

این نکته مهم را آویزه گوش‌تان کنید: «هیچ‌گاه برای صحبت کردن پیرامون پول به کودکان‌تان زود نیست».

«پیرون الیس»، کارشناس مالی؛ در مقاله خود می‌نویسد: «پول را نباید در فضای خانه به موضوعی ترسناک تبدیل کرد.

به وسیله صحبت کردن در مورد پول با کودکان‌تان، ظاهر معمایی آن را از بین برده، و به کودکان‌تان کمک می‌کنید که در ادامه زندگی‌شان تصمیمات مالی هوشمندانه‌تری بگیرند. این امر شاید در ابتدا کمی سخت به نظر برسد، اما اجازه دهید که دشواری‌های آن باعث شود که فرصت آموزش دروس مهم به کودکان‌تان را

خوبی آگاه باشند. همچنین از صحت آن‌ها که، آن‌ها در طول زندگی خود و بعد از استقلال‌شان نیز همچنان به عادات خوب مالی خود ادامه دهند، اطمینان حاصل کنند. والدین، به تنهایی، قادر به ارتقای میانگین هوش مالی نسل بعد خود نیستند؛ اما حداقل می‌توانند با درایت به سمت جلو پیش رفته، و دانش مالی خود و خانواده‌شان را افزایش دهند.

### ■ به آن‌ها پول تقلبی بدهید

این کار، آن‌طور که از اسمش به نظر می‌رسد، زشت نیست. پول تقلبی یک روش بسیار مفید برای آموزش ارزش پول به کودکان است؛ بدون آن‌که نگران سپردن پول نقد عزیزتر از جان‌تان به آن‌ها باشید. پس این کار را به فال نیک گرفته و از آن به عنوان یک هل برای راه‌افتادن‌شان یاد کنید.

با در اختیار گذاشتن پول تقلبی به کودکان (خصوصاً کم‌سن) به جای دادن پول واقعی آن‌ها می‌توانند آزادانه از آن استفاده کنند؛ و شما نیز نگران از دست رفتن پول‌تان نخواهید بود. این فعالیت‌ها، ابزاری است برای والدینی که به کمک آن‌ها می‌توانند به کودکان‌شان که هنوز به سن کافی برای اتخاذ تصمیمات صحیح خرج کردن نرسیده‌اند، آموزش دهند. والدین به وسیله این ابزارها می‌توانند دست‌مزد مربوط به هر کار را تعیین کرده، و به بچه‌ها نشان دهند که با درآمدشان قادر به خرید چه چیزایی هستند. همچنین با استفاده از پول تقلبی می‌توان به راحتی با کودکان «معامله‌بازی» کرد.

### ■ به آن‌ها توضیح دهید که گاهی مجبورید برای خرید چیزی که دل‌تان می‌خواهد،

#### پس‌انداز کنید

حتی کودکان زیر ۸ سال نیز به این درک رسیده‌اند که همیشه برای خرید هر وسیله‌ای که دل‌شان بخواهد، پول کافی در اختیار ندارند؛ اما می‌توان به آن‌ها یاد داد که پول توجیبی‌شان را پس‌انداز کرده، تا به خواسته‌هایشان دست بیابند. بسته به هوش کودک، می‌توان در حوالی سن ۶ سالگی، پرداخت پول توجیبی به او را شروع کنید.

### ■ از سیاست «کیف پول باز» خودداری کنید

هرگز منابع مالی نامحدود در کودک‌تان نگذارید؛ حتی اگر به اندازه کافی پول برای لوس کردن‌شان در هر زمینه‌ای داشته باشید. داستان پدری که با فروشنده سوپر مارکت هماهنگ کرده بود تا خریدهای مورد نیاز فرزندش را در اختیارش بگذارد، نمونه‌ای از به کارگیری سیاست کیف پول باز است. در این روش کودک به راحتی هر آن‌چه را که می‌خواهد از مغازه تهیه می‌کند، بدون آن‌که حتی نیاز باشد به پول آن فکر کند.

والدین می‌توانند به وسیله تدارک تصمیمات و اعمال محدودیت‌ها در رشد مالی کودک‌شان موثر باشند. این کار کودکان را از ارزش حقیقی پول و قدرت خرید آن آگاه می‌سازد. آن‌ها می‌آموزند که گزینه‌های پیش‌رویشان را ارزیابی کرده، تا فواید و مضرات لذت‌آنی خرید را با پس‌انداز برای آن‌چه که در آینده برای آن‌ها ارزش بیش‌تری دارد، به خوبی بسنجند.

بدون شک برایتان پیش آمده است که به خواسته‌های کودک‌تان «نه» گفته باشید. داشتن صراحت در مورد درخواست‌های پول با بقیه درخواست‌های کودک هیچ تفاوتی ندارد. مهم آن است که چشم‌اندازی را که برای آموزش‌های مالی کودک‌تان در نظر دارید، هرچه زودتر تعیین کنید. هر چقدر دیرتر شروع به انجام این کار کنید، در آینده جهت ترک دادن عادات اشتباه‌شان، متحمل دشواری‌های بیش‌تری خواهید شد.

اغلب کودکان به تمام چیزهایی که می‌خواهند دست می‌یابند، زیرا پدر و مادرها بدون هیچ شرطی و به راحتی آن‌ها را در اختیارشان می‌گذارند.

والدینی که از «سیاست کیف پول باز» پیروی می‌کنند، در حقیقت در حال زیاده‌روی احساسی هستند. با این کار درک کودک از پول تبدیل به یک «توقع» شده، و در تمام طول زندگی در ذهن‌شان می‌ماند.

### ■ چه کاری می‌توان کرد؟

بسیار عالی خواهد بود اگر والدین، حسابی برای کودکان در «بانک مامان و بابا»، ایجاد کنند. والدین باید از خرید هر آن‌چه که کودکان می‌خواهند به شدت پرهیز کنند؛ به جایش، به آن‌ها «پول توجیبی نظارت‌شده» بدهند. در مورد افتتاح این حساب برای کودکان‌تان و مطلع ساختن آن‌ها از مقدار دقیق پولی که در هر هفته اجازه دارند، از حسابشان برداشت

دوران ابتدایی‌شان کاملاً محو و تسلیم شما هستند. با رفتار آشکارانه خود، به کودکان‌تان دانش مالی تزریق کرده، و به آن‌ها چگونگی امکان زندگی کردن با عقاید خودتان را نشان می‌دهید.

«ترنت درنسفیلد»، مشاور خانواده می‌گوید: «چه بخواهید چه نخواهید، کودکان همواره در حال تماشای شمایند؛ پس اهمیت چگونگی رفتار‌تان در حضور آن‌ها را جدی بگیرید. حتی در زمان خرید از سوپرمارکت و مقایسه قیمت کالاها با یکدیگر نیز کودکان‌مان به شدت من و همسر را زیر نظر می‌گیرند».

کودکان دارای دید بسیار درخشانی هستند، و به خوبی «نشانه‌ها» را تشخیص می‌دهند؛ حتی در مواقعی که مستقیماً آن‌ها را در جریان نمی‌گذارید. با این حال، شما می‌توانید پیام‌ها و اندرزهایتان را واضح‌تر و با تکرار صبورانه در اختیارشان بگذارید (تا بلکه ذهن‌شان شود).

کارهای روزانه مانند خرید کردن از سوپرمارکت، از ارزش آموزشی زیادی برخوردار هستند. تنها چندثانیه طول می‌کشد تا به کودک‌تان توضیح دهید که چرا جنس ارزان‌تر را به جای مورد مشابه ولی معروفتر آن انتخاب کرده‌اید؛ با این کار کودک می‌فهمد که اصلاً پرداخت پول زیاد بابت جنس مارک‌دار چه لزومی دارد؟

نیازی نیست، موبه‌مو، تمام آن‌چه را که هزینه و خرج می‌کنید به فرزندان بگویید، بلکه می‌بایست «چرا»یی انجام آن کارها را برای آن‌ها توضیح دهید. درک چرایی انگیزه بیش‌تری را برای اجرای مهارت‌های مالی به کودکان می‌دهد.

\*\*\*

بر اساس تحقیقات انجام شده، بیش از ۶۰ درصد خانواده‌ها به کودکان‌شان پول توجیبی می‌دهند؛ اما بر اساس نتایج حاصل از همین مطالعات، تنها ۱ درصد از کودکان به پس‌انداز پول توجیبی دریافتی‌شان علاقه نشان می‌دهند؛ عواقب این امر هرگز برای وضعیت مالی نسل آینده، خوشایند نخواهد بود.

اغلب والدین به دنبال مشاوره‌ها و راهنمایی‌هایی پیرامون این مساله‌اند که چه کارهایی برای آماده‌سازی مدیریت مالی کودکان‌شان از آن‌ها برمی‌آید؛ پدرها و مادرها می‌بایست در پی قرار دادن صحیح فرزندان‌شان در مسیر خرج و پس‌انداز کردن علاقه پول‌شان در سنین رشد آن‌ها باشند، و از زمان شروع به انجام این امر به



رعایت کنید.

به کودکان دستمزد عادلانه برای انجام کارهای خانه بدهید اما اگر در ازای انجام کارهای خانه به آن‌ها پول می‌دهید، میزان منصفانه‌ای از کار و دستمزد را در برنامه‌تان لحاظ کنید. هرچه کودک‌تان کوچک‌تر باشد، رفتار منصفانه با آن‌ها راحت‌تر خواهد بود.

همواره به یاد داشته باشید که پرداخت منصفانه پول به کودک‌تان برای انجام منصفانه کار هیچ مشکلی ندارد؛ هم‌چنین می‌بایست به فکر سپردن مسئولیت‌هایی به آن‌ها برای انجام کار در خانه باشید.

تنظیم یک جدول زمانی سازمان‌دهی شده جهت انجام کارهای خانه، به معنای واقعی کلمه یک فرصت برد-برد به شمار می‌رود. این امر برای والدین آسودگی خاطر حاصل از انجام ندادن کارهای کسل‌کننده (کارهای کم‌ارزش در مواقعی که وقت و صبر کافی را ندارند) به ارمغان آورده، و برای کودکان نیز یک فرصت تمرینی‌ای بسیار مناسب خواهد بود. انجام این کارها یک دستورالعمل ساده را به منظور مرتب‌سازی وظایف تکراری جهت شکل‌دهی عاداتی که خودشان در آینده موظف به انجام آن‌ها می‌شوند، در ذهن کودکان‌تان ترتیب می‌دهد.

### ■ با خودتان هم منصف باشید

نکته مهمی که در این باره می‌بایست از آن اجتناب کنید آن است که نگذارید برنامه کارهای خانه‌تان تبدیل به پروژه «کار تراشی» شود. کارهایی که به عهده کودک‌تان می‌سپارید می‌بایست واقعی باشد که مقداری از خستگی خودتان بکاهد و در عین حال با برنامه باشند؛ مانند: شستن ظروف، تمیز کردن خانه، بیرون بردن و بازیافت زباله‌ها، مرتب کردن مبلمان، و کارهایی از این قبیل.

کار کودکان باید واقعی باشد نه این که فقط کار تراشی و بهانه‌ای برای پرداخت پول باشد. انجام کارهای خانه معمولاً سخت هستند. حفظ تعادل جهت کارهای خانه امری بسیار دشوار است. کودکان باید بفهمند که انجام کارهای خانه بخشی از زندگی، و وظیفه تمام اعضای خانواده است، و او برای انجام دادن آن‌ها مستحق پرداخت پول نیست. اما در عین حال می‌توانیم به او انگیزه بدهیم تا با کار کردن نیز وفق پیدا کند.

### ■ مادامی که کودک بزرگ می‌شود، به او خرید مقایسه‌ای را بیاموزد

وقتی با فرزند ۹ ساله‌تان در حال خرید از فروشگاه‌ها، در مواقعی که متوجه می‌شوید یکی از موارد موجود در لیست خریدتان به حراج گذاشته شده، می‌توانید آن را نشان دهید. این مقایسه قیمت‌ها، یکی از مهم‌ترین دروس آموزش پس‌انداز پول به آن‌ها خواهد بود.

### ■ به کودکان مسئولیت‌های سنگین‌تری بسپارید.

وادار کردن کودک بالای ۹ ساله‌تان به پرداخت خرج‌های اضافه‌اش، مانند: بازی‌ها و لباس‌های غیرضروری، به افزایش انگیزه‌های پس‌اندازی او کمک می‌کند. قرار گرفتن در مسیر آموزش پول به کودکان کار دشواری نیست، به شرط آن که با آن‌ها صادق باشید، دانش بالایی داشته باشید، و در تمام طول مسیر صبورانه قدم بردارید.

کنند، بسیار حساس باشید. هم‌چنین، در مورد باقی‌مانده حساب‌شان، کاملاً شفاف باشید، تا هیچ ابهامی در مورد چیزهایی که می‌توانند یا نمی‌توانند به دست آورند، وجود نداشته باشد.

برای مثال وقتی کودک‌تان از شما تقاضای خرید چیزی از سوپرمارکت داشت، به آن‌ها بگویید که یکس مقدار پول در «بانک مامان بابا» دارند؛ آن‌ها هم می‌توانند برای خرید آنی محصول مورد نظرشان، از حساب‌شان پول برداشت کنند، هم می‌توانند صبر کنند، و پول‌شان را برای خرید محصولی ارزشمندتر پس‌انداز کنند. اگر کودک‌تان به اندازه کافی پول نداشتند، به آن‌ها بگویید که آن‌ها مجبورند برای خرید محصول مورد نظرشان پس‌انداز کنند.

انجام این فرایند اصلاً کار سختی نیست؛ و می‌تواند تشویقی برای دلنبدتان باشد تا اولویت‌های خریدهایش را ارزیابی کند. اگر روزی کودک‌تان به شما گفتند که این جنس ارزش خرید با پول خودم را ندارد، اصلاً تعجب نکنید.

### ■ منصف باشید

اگر پول توجیبی نوجوان‌تان را بدون در نظر گرفتن هیچ شرطی ترتیب داده‌اید، مطمئن شوید که مقدار آن متناسب سن‌شان باشد؛ برای مثال می‌توانید در آخر هر سال، مقدار آن را افزایش دهید.

جنسیتی عمل نکنید. مجله گاردین در مورد ساختارهای دادوستد و افزایش میزان اختلاف بین حقوق دریافتی مردها و زنان گزارش می‌دهد: در بریتانیا به طور میانگین، دختران در هر هفته ۰.۸ یورو پول توجیبی کم‌تری را نسبت به پسران دریافت می‌کنند.

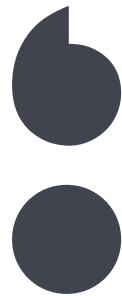
در پرداخت پول توجیبی بین دختران و پسران‌تان منصفانه عمل کنید و برابری را





## ◆ نکته‌ای که زنان باهوش در مورد پول می‌دانند

زمانی که از هوش صحبت می‌کنیم با دسته‌بندی‌های مختلفی مواجه می‌شویم که هر کدام به بخشی از هوش اشاره می‌کند و دارا بودن یک هوش به معنای دارا بودن سایر اشکال هوش نیست. مثلاً داشتن هوش علمی به معنای دارا بودن هوش مالی نیست. به عنوان مثال، فردی ممکن است یک متخصص مغز و اعصاب فوق‌العاده توانمند باشد اما همیشه با مشکلات مالی درگیر باشد، زیرا هوش مالی ندارد. هوش مالی، آن بخش از هوش شماست که قادر است موضوعات مربوط به مسائل مالی را شناسایی و سپس رفع کند. هوش مالی، ایجاد شدنی است و زنان می‌توانند از طریق آموزش آن را فراگیرند. زنانی که هوش مالی را در خود پرورش داده‌اند، نکاتی را مدنظر قرار داده‌اند که موجب موفقیت مالی آن‌ها شده است:



### ■ یک زن باهوش صبر نمی‌کند تا بحرانی اتفاق بیفتد

بحران برای شروع هر کاری، بدترین زمان است. آن موقع نمی‌توانیم درست فکر کنیم، تمایل داریم تصمیمات بدی بگیریم، دچار اضطراب و بی‌حالی می‌شویم و خودمان را در معرض فقدان‌های مالی قرار می‌دهیم. در عوض، باید تصمیمی آگاهانه بگیریم که با پول هوشمندانه رفتار کنیم.

### ■ یک زن باهوش صبر نمی‌کند تا برای شروع پول زیادی داشته باشد

ثروت با تبدیل ۲۵ هزار تومان در ماه به ۵۰ هزار تومان در ماه شروع می‌شود. (اگر صرفاً روزانه به ۱۷۰۰ تومان کنار بگذاریم، در پایان ماه بیشتر از ۵۰ هزار تومان پس‌انداز کرده‌ایم). با جادوی ترکیب دارایی‌ها می‌توانیم به ثروت شگفت‌انگیز زیادی دست پیدا کنیم.

### ■ یک زن باهوش فراتر از حقوق و کسب درآمد فکر می‌کند و می‌خواهد خودش سازنده‌ی ثروتش شود

ثروت ربطی به داشته‌های ما ندارد. ثروت در واقع به کاری که ما با داشته‌هایمان می‌کنیم مربوط می‌شود. ما ثروت را با سرمایه‌گذاری یا سوددهی سپرده‌گذاری‌هایی ایجاد می‌کنیم که با گذشت زمان ارزش بیشتری پیدا می‌کنند.

مثلاً ده سال وقت بگذاریم، آن نوسانات اصلاً برطرف می‌شوند. یک زن باهوش در فروش دارائی‌هایش عجله نمی‌کند. زن باهوش، زنی است آگاه، متکی به خود، دوستدار یادگیری، مسئولیت پذیر و اهل ریسک.

### ■ یک زن باهوش با دیگران درباره‌ی پول حرف می‌زند

می‌توانیم از اشتباهات یکدیگر درس بگیریم و از موفقیت‌های همدیگر الهام بگیریم. می‌توانیم از یکدیگر به‌عنوان عوامل یادگیری، الگو و منابع دلگرمی، نصیحت و اطلاعات استفاده کنیم.

### ■ یک زن باهوش متوجه می‌شود که منابع لازم برای انتخاب‌های رضایت‌بخش و قدرت لازم برای ایجاد تغییر را دارد

پذیرفتن مسئولیت پول خودمان تجربه‌ای است که ما را از نظر مالی بالا می‌برد، شخصیت ما را قوی می‌کند و نعمت‌ها را به ما ارزانی می‌دارد. وقتی پولمان را کنار پول دیگران می‌گذاریم - چه در راه خیر باشد چه کمکی سیاسی یا سرمایه‌گذاری عقیدتی - قدرت زیادی داریم تا تغییرات گسترده‌ی اجتماعی ایجاد کنیم.

نتوانیم از اطلاعاتمان استفاده کنیم یا اگر در همان ابتدا در یادگیری مشکل داشته باشیم به‌احتمال زیاد عوامل روانی سد راه پیشرفت ما شده‌اند. وقتی سدهای درونی مان را شناسایی کردیم، موفقیت می‌تواند تقریباً بدون هیچ تلاشی در هر زمانی رخ دهد.

### ■ یک زن باهوش هیچ راز خاصی برای موفقیت مالی ندارد

البته زنان باهوش کارهای خاص معینی را انجام می‌دهند. آن‌ها به ابتکار خود باور دارند، از اشتباهات خود درس می‌گیرند، از کم شروع می‌کنند، آرام پیش می‌روند، مرتباً سرمایه‌گذاری می‌کنند، تنوع ایجاد می‌کنند و می‌دانند دارند چه می‌خرند.

### ■ یک زن باهوش درک می‌کند که خطر کردن او را ثروتمند می‌کند

خطر یا ریسک در بازار به نوسان برمی‌گردد و خود نوسان هم به تغییر قیمت‌ها ربط پیدا می‌کند. هرچه یک سهام بیشتر بالا و پایین شود خرید آن خطرناک‌تر است. ولی این نوسانات تنها در زمانی اهمیت پیدا می‌کنند که داشته‌هایمان را بفروشیم. هرچه بیشتر صبر کنیم و منتظر بمانیم آن پستی و بلندی‌ها بی‌اهمیت‌تر می‌شوند. اگر

### ■ یک زن باهوش می‌داند که باید خودش کار را انجام دهد

کنار گذاشتن این افسانه که «روزی شاهزاده‌ای با اسب سفید از راه می‌رسد» می‌تواند مهم‌ترین تصمیم مالی باشد که می‌گیرید. شاهزاده لزوماً مرد یا انسان نیست. شاهزاده‌ی ما می‌تواند یک کارفرما، پرداخت بیمه یا برنده شدن در قرعه‌کشی یا هر اتفاقی باشد که از نظر مالی ما را نجات دهد.

### ■ یک زن باهوش در یادگیری مسائل مالی مصمم است

لحظه‌ای که شروع به یادگیری مسائل مالی می‌کنیم، ابتدا شدیداً در برابر یادگیری مقاومت خواهیم کرد و راه خود را سد می‌کنیم. حال خوبی نخواهیم داشت، زیرا می‌ترسیم و می‌خواهیم جا بزنیم. ولی برای ماندن در مسیر یادگیری باید از سه قانون پیروی کنیم: شروع کنیم؛ ادامه دهیم؛ و هیچ‌وقت تسلیم نشویم.

### ■ یک زن باهوش با ویژگی‌های ناخودآگاهش کنار می‌آید تا موفقیت را به خطر نیندازد

اگر ببینیم حواسمان پرت می‌شود، اگر



# ۱۴ نکته طلایی برای آن‌هایی که می‌خواهند میلیاردر شوند



اغلب مردم آرزو می‌کنند که شرایط زندگی‌شان به گونه‌ای جادویی تغییر کند. آن‌ها تلاش نمی‌کنند که خود را تغییر داده و شرایطشان را بهبود ببخشند. شما می‌توانید برخلاف اکثر مردم، که به سادگی منتظر شانس می‌نشینند، خودتان را به توانایی‌ها و مهارت‌های لازم برای میلیاردر شدن مجهز کنید! شما می‌توانید به فردی تبدیل شوید که کارهای تاثیرگذار و مهم انجام می‌دهد. نتیجه فعالیت‌های شما می‌تواند مشکلات را حل کرده، زندگی مردم را بهبود بخشد، و مورد توجه افراد مهم قرار بگیرد. این افراد کار شما را با دیگران به اشتراک خواهند گذاشت؛ چرا که نتیجه‌کارتان فوق‌العاده بوده است. کیفیت شخصیت شما و کارهایی که انجام می‌دهید، کاملاً در کنترل خودتان است. اما نمی‌توانید تنها با آرزو کردن به آن‌ها برسید. شما باید به همان فردی تبدیل شوید که مشتاق رسیدن به موفقیت‌های مورد جست‌وجوی شماست.

در ادامه چند راهنمایی مفید برای دستیابی به این اهداف خواهیم خواند:

## ■ حداقل ۱۰٪ در آمدتان را روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید

مطلوب نخواهید رسید. زمانی که موضوع توانمندی‌های فردی مطرح می‌شود، آن‌چه که سرمایه‌گذاری می‌کنید با سود ۱۰۰ برابر به شما باز خواهد گشت. به ازای هر پولی که خرج آموزش، مهارت‌ها و روابط خود می‌کنید، صد برابر کسب

اگر برای چیزی هزینه نکنید، به ندرت به آن چیز توجه می‌کنید. اکثر مردم به دنبال چیزهای رایگان هستند. اما اگر چیزی را رایگان به دست بیاورید، خیلی کم برای آن ارزش قائل خواهید شد و جدی‌اش نخواهید گرفت. چقدر روی خودتان سرمایه‌گذاری می‌کنید؟ چقدر به خودتان متعهد هستید؟ اگر روی خودتان سرمایه‌گذاری نکنید، نقشی در زندگی‌تان نخواهید داشت. اگر در کسب و کارتان سرمایه‌گذاری نکنید، به احتمال زیاد کارتان را با کیفیت بالا انجام نخواهید داد. اگر روی روابطتان سرمایه‌گذاری نکنید، احتمالاً به نتیجه‌ای

خواهید کرد.

اگر بخواهید کاری را به کامل‌ترین شکل ممکن انجام دهید، نیاز خواهید داشت که با بهترین مربیان آن رشته همکاری کنید. هر کاری که به خوبی انجام شود، ارتباط مستقیم به حضور مربی باکیفیت دارد. اگر نمی‌توانید کاری را به نحو احسن انجام دهید، احتمالاً در نتیجه نداشتن مربیان خوب برای آن حوزه است. بهترین نوع آموزش دیدن، همانی است که برای آن پول خرج می‌کنید. و هر چه قدر که بیش‌تر هزینه کنید، آموزش بهتری نیز نصیب‌تان خواهد شد. اگر برای دریافت آموزش هزینه کنید، با دقت بیش‌تری گوش کرده و اهمیت بیش‌تری قائل خواهید شد. در این شرایط، متوجه خواهید بود که عدم دستیابی به موفقیت، عواقب شدیدتری برای شما خواهد داشت.

شاید بگویید پول کافی برای این آموزش‌ها ندارید؛ ولی کتاب که می‌توانید بخرید! چقدر پول و زمان صرف تفریح و سرگرمی، لباس و یا غذا می‌کنید؟ این‌جا مسئله اولویت‌ها مطرح است؛ اولویت‌های زندگی خود را مشخص کنید. تنها در صورتی که روی چیزی سرمایه‌گذاری کنید، انگیزه کافی برای به سرانجام رساندن آن خواهید داشت. فارغ از بحث آموزش، شما باید روی دوره‌های آموزشی، کلاس‌های آنلاین، کتاب‌ها، غذا و خواب خود نیز سرمایه‌گذاری کنید. سطح موفقیت شما را می‌توان به راحتی با میزان سرمایه‌گذاری‌تان اندازه‌گیری کرد. اگر به نتیجه مطلوب‌تان نمی‌رسید، احتمالاً به این خاطر است که به اندازه کافی روی آن سرمایه‌گذاری نمی‌کنید.

**فراموش نکنید: سرمایه‌گذاری شماره یک شما، باید خودتان باشید.**

### ■ حداقل ۸۰٪ از زمان آزاد خود را صرف آموختن کنید

اکثر مردم مصرف‌کننده هستند، نه تولیدکننده. آن‌ها سر کار می‌روند که حقوق بگیرند، نه این‌که تغییری ایجاد کنند. هنگامی که آن‌ها به حال خود رها شوند، زمان‌شان را به راحتی هدر می‌دهند. تنها با سرمایه‌گذاری زمان است که چیزی از آن زمان عاید شما می‌شود.

تقریباً ثانیه به ثانیه زمانی که در شبکه‌های مجازی صرف می‌کنید، جزو زمان‌های مصرف‌شده است. شما نخواهید توانست آن زمان را بازپس بگیرید. و به جای آن که تاثیر مثبتی روی آینده‌تان بگذارد، آن را خراب خواهد کرد. مانند خوردن غذای مسموم، هر چه بیش‌تر ادامه بدهید، حال‌تان بدتر خواهد شد! سرگرمی‌ها همه خوب و خوشایند هستند؛ به شرطی که یک نوع سرمایه‌گذاری روی روابط یا خودتان باشند. شما به خوبی می‌دانید که اگر سرگرمی‌هایتان تبدیل به سرمایه‌گذاری شوند، تاثیر فوق‌العاده مفیدی روی آینده‌تان خواهند داشت. این سرمایه‌گذاری می‌تواند ساختن خاطرات خوب، آموزش‌های متحول‌کننده و یا روابط عمیق باشد.

با این حال، همه زندگی سرگرم شدن و تفریح کردن نیست. آموختن و یادگیری نیز مواردی کلیدی و مورد نیاز هستند. آموزش دیدن می‌تواند تاثیرات مثبت بسیار عظیم‌تری روی آینده شما داشته باشد.

موفق‌ترین انسان‌های جهان آن‌هایی هستند که مشتاقانه‌تر در پی آموختن می‌روند.

آن‌ها به سختی مطالعه می‌کنند و می‌دانند که محدوده دیدشان از دنیا به آموخته‌هایشان بستگی دارد. آن‌ها به این نکته واقفند که آموخته‌هایشان، کیفیت روابط و فعالیت‌هایشان را



مشخص خواهد کرد.

اگر شما جزو مصرف‌کنندگان محتوای بی‌ارزش باشید، چطور انتظار خواهید داشت که به نتیجه‌ای با ارزش برسید؟ محصولات ذهنی شما رابطه مستقیمی با آن‌چه که وارد ذهن‌تان می‌شود، دارند.

### ■ برای پول کار نکنید؛ کار کنید تا

#### بیاموزید

رابرت کیوساکی: «زمانی که جوان هستید، برای آموختن کار کنید، نه پول درآوردن» همان‌گونه که قسمت بزرگی از زمان آزاد شما باید صرف آموختن شود، هنگام کار کردن نیز باید در فکر یادگیری باشید. افراد ثروتمند و شاد برای یاد گرفتن کار می‌کنند؛ اما افراد ناموفق و اندوهگین برای مقدار مشخصی پول کار می‌کنند. تنها ۲۰٪ از انرژی شما باید صرف کاری شود که انجام می‌دهید. باقی انرژی خود را صرف آموختن، بهبود بخشیدن به خود و استراحت کنید.

با «تیز کردن دائم تبر» است که شما می‌توانید خود را به فردی بهتر و کارآمدتر تبدیل کنید. بنابراین، در همان حال که شما سهم بزرگی از زمان‌تان را وقف تبدیل شدن به انسانی متفکتر، اجتماعی‌تر و ماهرتر کرده‌اید، کیفیت کارتان نیز افزایش خواهد یافت. در نهایت، خواهید توانست که حق‌الزحمه بسیار بسیار بالاتری برای کارتان دریافت کنید؛ چرا که هیچ‌کس دیگر قادر نیست آن کار را همانند شما به انجام برساند. اگر شما یادگیری و بازیابی جسمی و ذهنی را در اولویت‌های خود قرار دهید، طی ساعت‌های کاری خواهید توانست در بهترین فرم ممکن خود قرار داشته باشید. در این حالت، شما - مانند بسیاری از مردم - به حواس‌پرتی حین کار دچار نخواهید شد. شما یا ۱۰۰٪ فعال خواهید بود، و یا ۱۰۰٪ در حال استراحت. هنگام کار کردن نیز خواهید توانست کارها را در سریع‌ترین زمان به انجام برسانید. کاری که برای دیگران روزها زمان می‌برد، شاید برای شما چند ساعت بیش‌تر طول نکشد.

فراموش نکنید: با مشخص کردن اولویت‌های زندگی، زمان شما به خوبی صرف شده، استراحت‌تان همیشه کامل بوده و ذهن‌تان در آماده‌ترین حالت خود خواهد بود.

### ■ هدف از آموختن، سرگرمی نیست؛

بلکه ایجاد ارزش‌های بیش‌تر است

فردی خبره تبدیل شوید، ابتدا روی آموختن و یادگیری سرمایه‌گذاری کنید. بهترین زمان برای کاشت یک درخت، بیست سال پیش بوده است. بهترین زمان برای آغاز سرمایه‌گذاری نیز در گذشته بوده است. اگر هنوز شروع به کار نکرده‌اید، در جای خود ساکن نمانده و اندوهگین نشوید. برای آن‌ها که امروز کاری انجام ندهند، فردایی وجود نخواهد داشت.

همین امروز آغاز کنید. خود را وادار به یادگیری کنید. ۱۰٪ درآمد خود را روی بازارهای پول‌ساز سرمایه‌گذاری کنید.

در نهایت، همین ابزارهای سرمایه‌گذاری شده خواهند توانست حتی بیش‌تر از کسب و کارتان برای شما بهره‌مندی به ارمغان بیاورند.

اگر خوب بیاموزید و آموخته‌هایتان را به درستی به کار گیرید، خواهید توانست برخلاف بسیاری از مردم با درآمد بالا، هر روزی که می‌خواهید دست از کار کردن بکشید. برای این که سرمایه شما آن قدر پول تولید می‌کند که بتوانید به راحتی و در رفاه زندگی کنید.



### بخشنده باشید

بسیاری از مردم تنها روی این نکته متمرکز هستند که چه چیزهایی می‌توانند از زندگی به دست بیاورند. آن‌ها دائم می‌گویند: من، من، من. با این حال، یک‌بار که آگاهانه‌تر به دنیای پیرامون‌تان نگاه کنید، انگیزه شما از «به دست آوردن» تبدیل خواهد شد به «بخشنده بودن». و به این نتیجه خواهید رسید که بخشیدن، نسبت به دریافت کردن خوشنودکننده‌تر است. علاوه بر این، شما با یک هدف که کاملاً به آن ایمان دارید، هدایت خواهید شد.

هنگامی که انگیزه شما روی بخشنده بودن متمرکز باشد، می‌توانید به نگرش‌های جدیدی برای بهبود روابط‌تان دست پیدا کنید.

این‌جاست که ناگهان هوس خواهید کرد پیام‌های سپاس‌گزاری زیادی برای دیگران بفرستید! بخشنده بودن باعث خواهد شد ایده‌های بسیاری برای بهبود سطح زندگی مردم و کسب و کارهایشان به ذهن‌تان خطور کند.

بخشنده‌گی شما را به سوی کمک کردن سوق خواهد داد، و همین مسئله فرصت‌های بی‌شمار و عمیقی برای ایجاد رابطه‌های جدید در اختیار‌تان خواهد گذاشت. مردم به شما اعتماد کرده و دوست‌تان خواهند داشت. کار شما توسط نیرویی عظیم‌تر

مکس لوکومینسکی: «راز کلیدی موفقیت داشتن تخصص‌های زیاد نیست، بلکه توانایی استفاده از آن‌هاست. دانش، ارزشی نخواهد داشت، مگر این که به کار گرفته شود.» در عصر اطلاعات و رسانه، میلیون‌ها چیز برای آموختن وجود دارد. اما اگر شما این آموخته‌ها را سریعاً به اعمال تبدیل نکنید، به اطلاعاتی سطحی و بی‌ارزش بدل خواهند شد. اطلاعات و دانش دو چیز بسیار مجزا هستند. هم‌چنین دانش و حکمت نیز دو موضوع متفاوت با هم هستند. حکمت است که مشخص می‌کند شما چه چیز را باید یاد بگیرید، چرا باید آن را یاد بگیرید و چه زمانی باید شروع به آموختن کنید. اگر روی خودتان سرمایه‌گذاری نکنید، به احتمال زیاد در حد نیاز نخواهید آموخت.

اگر ارزش زمان‌تان را درک نکنید، احتمالاً نخواهید توانست با نادیده گرفتن مسائلی که شما را از آموختن دور نگه می‌دارند، به بالاترین بازده برسید.

هنگامی که چیزی می‌آموزید، باید از آن انتظار بازدهی داشته باشید. تعداد زیادی از مردم کتاب‌های بسیاری می‌خوانند، تنها به این دلیل که بگویند: «من کتاب‌های زیادی خوانده‌ام». اگر آموخته‌هایتان را به مرحله به کارگیری نرسانید، تنها زمان خود را مصرف کرده و به هدر داده‌اید.

اگر آموخته‌هایتان را به مرحله به کارگیری نرسانید، تنها زمان خود را به هدر داده‌اید.

### حداقل ۱۰٪ از درآمدتان را روی ابزارهایی سرمایه‌گذاری کنید که پول بیش‌تری برای شما به ارمغان می‌آورند

تعداد کمی از مردم به ثروت واقعی دست پیدا می‌کنند. حتی کسانی که درآمد بسیار بالایی دارند، واقعاً ثروت‌مند نیستند. سبک زندگی بسیاری از مردم با درآمدشان تغییر می‌کند. زمانی که آن‌ها پول بیش‌تری درمی‌آورند، بیش‌تر هم خرج می‌کنند. در حقیقت، بیش‌تر مردم پول به دست می‌آورند تا خرج کنند.

تعداد کمی از انسان‌ها از پول برای سرمایه‌گذاری استفاده می‌کنند. بهتر است این‌گونه فکر کنید که کسب و کار شما تنها یک‌دوم درآمدتان را شامل می‌شود. شما کسب و کارتان را دارید تا برای‌تان درآمد به همراه داشته باشد. بنابراین، باید پول‌تان را سرمایه‌گذاری کنید تا پول بیش‌تری کسب کنید.

مانند بسیاری از چیزهای دیگر، این سطح آموزش دیدگی شماست که مشخص می‌کند تا چه حد خواهید توانست پول‌تان را مدیریت کنید. اگر می‌خواهید در زمینه مسائل مالی به

تهییج شده و در پی آن، بسیار الهام‌بخش تر و تاثیرگذارتر خواهد شد.

### ■ هوشیارانه آگاه باشید که چقدر به دیگران وابسته هستید

تنها به این علت که انگیزه اولیه شما «بخشنده بودن» نسبت به دیگران است، نمی‌توانید نتیجه بگیرید که به کمک گرفتن از آن‌ها نیازی ندارید. در واقع، شما به‌طور مرتب در حال جست‌وجو و دریافت کمک از دیگران هستید. حقیقت این است که هر انسانی برای بهتر انجام دادن کارهایش به افراد دیگر وابسته است. خردمندی و تواضع بسیاری لازم است تا انسان این نکته را درک کند. پس به‌جای این که کمک گرفتن را نقطه ضعف خود حساب کنید، آن را به‌عنوان یک نقطه قوت ببینید.

پس از آگاهی نسبت به وابستگی‌تان به دیگران، سعی کنید پیوسته قدردانی خود را نسبت به آدم‌های حاضر در زندگی‌تان ابراز کنید. این قدردانی، باعث خواهد شد دیگران نیز نسبت به شما همین رفتار قدرشناسانه را داشته باشند. رابطه‌های شما نوعی اندوخته و دارایی هستند که می‌توانید - و باید - به مرور زمان بزرگ‌تر و بهترشان کنید.

اگر نسبت به روابط‌تان بخشنده و قدردان نباشید، در واقع خودتان و دیگران را آزار خواهید داد. تمام رابطه‌ها مانند حساب‌های بانکی هستند، و اگر فقط یک نفر دائم پول وارد آن‌ها کند و دیگری دائم برداشت کند، در نهایت همه منابع از میان خواهند رفت. در چنین روابطی یک به‌علاوه‌یک می‌شود کم‌تر از دو. در نقطه مقابل، رابطه‌های هم‌افزا و سالم قرار دارند که در آن‌ها یک به‌علاوه یک می‌شود خیلی بیش‌تر از دو! هنگامی که دو نفر دائماً در حال بخشیدن و دریافت کردن باشند، حساب بانکی رابطه‌شان رشد کرده و وسعت می‌گیرد و در نتیجه منجر به سودآوری‌های بیش‌تر می‌شود.

زمانی که شما وارد گفت‌وگو با دیگران شوید، افکار و ایده‌های فوق‌العاده‌ای به ذهن‌تان خطور خواهد کرد. و این نتیجه‌گیری عملی نمی‌شود مگر این که دو نفر بر روی یک رابطه تمرکز کرده و سعی کنند با تمام وجود آن را بهبود بخشند. آن‌جایی که دو نفر افکار و اعمال خود را به‌جای مصرف کردن، روی ساختن متمرکز کنند، همان بخش از زندگی است که آن‌ها به انگیزه ابتدایی خود، یعنی بخشنده بودن، دست پیدا می‌کنند.

خردمندی و تواضع بسیاری لازم است تا انسان این نکته را درک کند که برای بهتر انجام دادن کارهایش به افراد دیگر وابسته است.

### ■ استراتژی‌های همکاری برد - برد ایجاد کنید تا به اهداف ۱۰ برابر یا ۱۰۰ برابر برسید

«تمام شرکت‌های شکست‌خورده شبیه به هم هستند: آن‌ها شکست خورده‌اند تا از رقابت فرار کنند.»

- پیتر تیل

اکثر مردم به فکر رقابت هستند، نه همکاری. همکاری مرحله‌ای بسیار بالاتر از رقابت است. رقابت تنها بر روی خود فرد متمرکز است. این موضوع هم‌چنین تفکری بسیار سطح



پایین است، چون آن چیزهایی که شما به تنهایی قادر به انجام دادنش باشید بسیار محدود هستند. افرادی که در حال رقابت هستند، خود را آزار می‌دهند. آن‌ها بیش‌تر بر روی پیروزی متمرکز هستند، تا ایجاد راه‌حل‌های جدید.

به هر حال، هنگامی که تفکرات شما گسترش یافته و وسیع‌تر شود، پی خواهید برد که شما در همکاری با دیگران می‌توانید کارهای بیش‌تری انجام دهید. همکاری، ارتباط‌های کاری خاصی ایجاد می‌کند که شما به تنهایی هرگز قادر به انجام دادنشان نبوده‌اید.

شما توانایی‌ها و دانشی دارید که در زمینه کاری خودتان فوق‌العاده‌اید. افراد دیگری نیز وجود دارند که در زمینه‌های دیگر، مهارت و دانش - خارج از سطح شما - دارند. این افراد هم‌چنین دارایی‌هایی دارند، که شما ندارید.

اگر می‌خواهید به نتایجی ۱۰ یا ۱۰۰ برابر دیگر افراد فعال در زمینه کاری خودتان برسید، باید همکاری‌هایی بر پایه استراتژی برد - برد آغاز کنید. این نتیجه زمانی به دست می‌آید که شما برنامه‌هایی اتخاذ کنید تا توانایی‌ها و دارایی‌هایتان با توانایی‌ها و دارایی‌های افراد دیگر ادغام شود. کاری که شما می‌توانید به نحو احسن انجام دهید، شاید برای دیگران بسیار سخت باشد. کاری که برای شما دشوار به‌نظر می‌رسد، شاید برای دیگران بسیار آسان باشد.

پاسخ این سوالات را برای خودتان پیدا کنید:

همکاری با چه کسی می‌تواند پروسه کاری شما را سرعت بخشد؟

چه کسی دارایی‌ها و منابعی در اختیار دارد، که شما ندارید؟

شما چگونه قادر خواهید بود به این افراد کمک کنید؟

چه نوع همکاری می‌تواند شما را سریع‌تر به اهداف‌تان برساند، و هم‌چنین آن‌ها را به هدف‌های خودشان؟

افرادی که در حال رقابت هستند، خود را آزار می‌دهند. آن‌ها بیش‌تر بر روی پیروزی متمرکز هستند، تا ایجاد راه‌حل‌های جدید. هنگامی که با دیگران همکاری می‌کنید، حاصل جمع یک با یک برای‌تان بیش‌تر از دو خواهد بود. در این روش، نتیجه بیش‌تر از مجموعه اجزای معادله خواهد بود. این‌گونه است که دگرگونی‌ها رخ می‌دهند. تنها کسانی که در همکاری‌ها مشارکت می‌کنند، دگرگونی‌های واقعی را تجربه می‌کنند.

و بارها شکست بخورید. در حقیقت، اغلب کمیت سریع‌ترین راه برای دستیابی به کیفیت است.

در نهایت، هنگامی که به اهداف ۱۰ برابر خود فکر می‌کنید، شاید دچار ترس و تردید شوید. زمانی که دست به انجام کارهایی می‌زنید که شما را می‌ترسانند، حد و مرزهایی را رد می‌کنید که بیش‌تر مردم هیچ‌گاه از آن‌ها عبور نمی‌کنند. فعالیت‌های هراس‌انگیز، اغلب سودمندترین و ارزش‌مندترین کارها هستند.

### ■ در بازاریابی حرفه‌ای عمل کنید

بازاریابی چیزی نیست جز روان‌شناسی کاربردی؛ راه و روش برقراری ارتباط با مردم، متقاعد کردن و یاری رساندن به آن‌ها. بسیاری از مردم گمان می‌کنند که بازاریابی، کاری کثیف یا غیراخلاقی است! بسیاری از هنرمندان، بازاریابی را نمی‌آموزند؛ چرا که نمی‌خواهند هنرشان را بفروشند و می‌خواهند آن را خالص نگه دارند. افراد دانشگاهی هم این چنین هستند؛ و دستاوردهای آنان برای عامه مردم قابل دسترسی نیست. بازاریابی چیزی فراتر از این نیست که شما کاری کنید تا دسترسی و استفاده از محصول‌تان بهتر و آسان‌تر باشد. مردم ناگهان به‌صورت جادویی ظاهر نخواهند شد تا محصول شما را بخرند!

دلیل این‌که بسیاری از مردم در کسب و کارشان موفق نیستند، این است که آن‌ها از بازاریابی می‌ترسند یا از آن فرار می‌کنند. به همین دلیل است که بسیاری از مردم، معلم‌های خوبی نمی‌شوند. آن‌ها بیش‌تر بر روی محتوا متمرکز می‌شوند، تا طراحی آن و رساندن به دست مخاطب. اما رساندن محتوا به مخاطب - چگونه؟ - به اندازه «چه کاری را انجام می‌دهیم؟» و «چرا این کار را انجام می‌دهیم؟» اهمیت دارد. ممکن است شما درمانی برای سرطان کشف کنید؛ اما اگر نتوانید برای آن خوب بازاریابی کنید، نخواهید توانست محصول خود را به دست مردم برسانید. ممکن است شما مهم‌ترین پیام دنیا و یا بزرگ‌ترین داستان را در اختیار داشته باشید، اما هیچ‌کس آن را نخواهد دید؛ تا زمانی که یاد بگیرید آن را هوشمندانه بسته‌بندی و تبلیغ کنید.

### ■ به‌جای «زمان و تلاش» بر روی نتایج متمرکز باشید

تفاوت بسیاری بین افرادی که درگیر «اقتصاد زمان و تلاش» هستند با آن‌ها که از «اقتصاد نتیجه» استفاده می‌کنند، وجود



افرادی که تنها کارهای خودشان را به خوبی انجام می‌دهند، در جهان بینی و تفکر محدود خود گرفتار می‌مانند. زمانی که شما با دیگران ادغام شوید، ایده‌ها و اهداف‌تان تغییر می‌کند؛ آن‌ها بزرگ‌تر و بهتر می‌شوند. آن‌ها با چیزی که شما به تنهایی می‌توانستید انجام بدهید، متفاوت خواهند بود.

تنها راه داشتن چنین همکاری‌هایی، اندیشه‌های بلندمدت هستند. شما باید در این روابط سرمایه‌گذاری کرده و نقش داشته باشید. این همکاری نمی‌تواند شکل معامله به خود بگیرد. در این نوع همکاری نمی‌توان از استراتژی «این در ازای آن» استفاده کرد. همکاری باید درباره چیزی عمیق‌تر باشد. زمانی که به این مرحله رسیدید، یکپارچگی فعالیت‌هایتان از آن‌چه در تنهایی انجام می‌دادید، بیش‌تر خواهد شد. در نتیجه شما قدردانی بیش‌تری احساس خواهید کرد. در وضعیت همکاری، شما به‌طور مداوم کارهای درست انجام خواهید داد؛ حتی اگر این کارها سخت و دشوار باشند.

به دنبال روابط معامله‌گونه نباشید؛ تنها روابط طولانی‌مدت و دگرگون‌کننده را بجوید.

### ■ اهداف ۱۰ برابر تعریف کرده و با ترس‌هایتان روبرو شوید

به اهداف خود نگاه کنید. چرا این هدف خاص معیار سنجش شما از «موفقیت» است؟ چرا این موضوع را به‌عنوان هدف انتخاب کرده‌اید؟ چه اتفاقی می‌افتد اگر به‌طور جدی، شما به ۱۰ برابر این هدف برسید؟ آیا اصلاً چنین چیزی ممکن است؟ البته که ممکن است! افراد متعددی هستند که این کار را انجام می‌دهند. تنها تفاوت‌های میان شما و آن‌ها آموزش، روابط و استراتژی است.

زمانی که اهداف ۱۰ برابر خود را تعریف کردید، بایستی در عادات و رفتار روزمره‌تان نیز تغییراتی ایجاد کنید. این هدف باید در شرایطی تعریف شود که شما در بهترین و بالاترین سطح خود قرار دارید. با انجام دادن کاری قدرتمند است که می‌توانید به بالاترین سطح خود برسید؛ این کار می‌تواند تمرین کردن، آموزش دیدن، و یا حضور در محیطی خاص باشد (مانند یک کشور خارجی). راه دیگر دسترسی به بالاترین سطح این است که اطراف‌تان مملو از انسان‌های خاص باشد؛ مانند کسانی که به شما انگیزه می‌دهند تا بهترین نسخه از خودتان باشید!

تنها خودتان می‌دانید که چه چیزهایی می‌تواند شما را به بالاترین و مشتاق‌ترین سطح‌تان برساند. بنابراین، هر کاری که برای رسیدن به آن سطح لازم است را انجام داده و سپس اهداف خود را بنویسید. به روشنی مشخص کنید که چه کارهایی انجام خواهید داد. سپس هدف خود را نوشته و هر روز و هر روز آن را در ذهن‌تان تجسم کنید؛ تا روزی که تبدیل به واقعیت شود. زمانی که به هدف خود می‌اندیشید، اجازه ندهید که هیچ چیز حواس شما را از ایده‌هایتان منحرف کند.

شما نمی‌توانید به اهداف ۱۰ برابر خود با افکار و اعمال تکراری هر روزه‌تان برسید. در نتیجه، هم‌زمان که به هدف‌تان فکر می‌کنید، باید بفهمید که برای دستیابی به آن چه چیزهایی نیاز دارید. احتمالاً شما نمی‌دانید که چه چیزهایی را نمی‌دانید! پس لازم است که سریع‌تر آموختن را آغاز کرده و خود را به هدف‌تان نزدیک‌تر کنید. شما باید در رابطه با کاری که انجام می‌دهید جسورتر باشید. باید بیش‌تر تلاش کنید و در این مسیر بارها



آن محصول را تعریف کرده و با علاقه‌مندان به اشتراک می‌گذارند. آن‌ها معتقدند که فناوری باید جذاب بوده و هم‌چنین کاربری آسانی داشته باشد.

اگر می‌خواهید ترغیب‌کننده و جذاب باشید، باید عمیقاً به چیزی اعتقاد داشته باشید. شما باید جایگاه مشخصی برای خودتان داشته باشید.

همین جایگاه تبدیل به برند شما شده و علامت تجاری‌تان خواهد بود. جایگاه مشخص شما، تفاوت و تمایزتان با دیگران را تعریف خواهد کرد.

زمانی که جایگاه و برند مشخصی داشته باشید، به چشم خواهید آمد. به این طریق، شما دیگر خنثی نخواهید بود. شما به چیزی ایمان خواهید داشت و در راه ایجاد تغییری خاص نبرد نخواهید کرد.

مردم یا دوست‌تان خواهند داشت، و یا از شما متنفر خواهند بود.

این همان چیزی است که شما می‌خواهید! میانه‌رو بودن در کار یعنی شما حرفی برای گفتن ندارید و تلاش می‌کنید رضایت همه را جلب کنید.

شما باید به مخاطبان‌تان توجه کنید؛ همان گروه کوچکی از مردم که با شما موافق‌اند و به نتیجه‌بخش بودن کاری که می‌کنید ایمان دارند. این گروه هواداران وفادار شما هستند.

اگر تلاش کنید همه را از خودتان راضی نگه دارید، پیام، کسب‌وکار و محصول‌تان نابود خواهد شد. در این صورت، راه و روش شما نه برای خودتان و نه برای دیگران مشخص نخواهد بود. در نتیجه، تبدیل به یک انسان متوسط مانند بقیه انسان‌ها خواهید شد و کارتان چشم‌گیر نخواهد بود. تنها انسان‌هایی که ثابت قدم هستند می‌توانند در بازارهایی واقعا خوب و موثر عمل کنند.

آن‌ها آن قدر به پیام‌شان اهمیت می‌دهند که به هر نحوی شده تلاش می‌کنند آن را به گوش مردم برسانند. آن‌ها به این درک رسیده‌اند که «چگونگی» انجام یک کار، به اندازه چيستی و چرایی آن کار اهمیت دارد. بازاریابان به این درک رسیده‌اند که «چگونگی» انجام یک کار، به اندازه چيستی و چرایی آن کار اهمیت دارد.

نکات طلایی میلیاردر شدن برای کسانی کارایی دارد که واقعا خواهان تغییر و بهبود وضعیت خود هستند. شما چه تعداد از این نکات را برای موفقیت خود به کار گرفته‌اید و اجرا می‌کنید؟ لطفاً تجربه خود را با ما در میان بگذارید.

دارد. اگر شما جزو گروه اول هستید، تمرکزتان همیشه بر روی «مشغول بودن» است. در واقع شما معتقدید که میزان زمان و تلاشی که صرف می‌کنید، ارزش کارتان را مشخص می‌کند. در نقطه مقابل، اگر جزو دسته دوم باشید، تنها بر روی دست‌یابی به یک هدف خاص متمرکز هستید.

کارآفرینان از خط ریسک میان اقتصاد زمان و تلاش، و اقتصاد نتیجه عبور کرده‌اند. برای آن‌ها چیزی به‌عنوان درآمد تضمین‌شده وجود ندارد. هیچ‌کس سر ماه به آن‌ها حقوق نمی‌دهد. آن‌ها با توانایی‌شان در ایجاد فرصت‌ها و ارزش‌آفرینی برای مشتریان زندگی می‌کنند. آن‌ها گاهی زمان و انرژی بسیاری مصرف می‌کنند، اما نتیجه‌ای نمی‌گیرند. گاهی نیز با این‌که زمان و انرژی چندانی صرف نکرده‌اند، به نتایج بسیار بزرگی دست می‌یابند. تمرکز کارآفرینان همیشه باید بر روی نتیجه باشد، وگرنه هیچ عایدی نخواهند داشت.

اگر می‌خواهید جزو این دسته باشید، باید یاد بگیرید که چگونه با کم کردن زمان و تلاش به نتیجه مطلوب‌تان برسید. بسیاری از مردم به نتایج فکر نمی‌کنند؛ چون که امنیت زندگی آن‌ها در گرو حقوق تضمین‌شده‌شان است. شما باید راه‌های دسترسی سریع‌تر به نتیجه را یاد بگیرید تا بتوانید مسئولیت‌های بزرگ‌تری بپذیرید. شما باید محیط خود را عوض کنید. شما باید ارزش و اهمیت خواب و استراحت را بیش‌تر درک کنید؛ و بدانید که این‌ها چقدر برای دست‌یابی به بالاترین نتایج مهم و مفید هستند. در این صورت، زمان بیش‌تری را به خودتان اختصاص داده و استراحت خواهید کرد.

زمانی که ۸۰ درصد انرژی خود را به استراحت و خودبهبودی اختصاص دادید، با آره تیزتری وارد میدان کار واقعی‌تان شده و راحت‌تر درخت‌ها را خواهید بُرید! در این صورت شما ۱۰ برابر بزرگ‌تر از دیگران فکر خواهید کرد. شما در این شرایط خواهید توانست بیش‌ترین فشارها را در کوتاه‌ترین زمان‌ها تحمل کنید؛ چراکه زمان زیادی را به استراحت و بازیابی خود اختصاص داده‌اید.

تمرکز کارآفرینان همیشه باید بر روی نتیجه باشد، وگرنه هیچ دستاوردی نخواهند داشت.

### ■ محیط خود را به‌صورت منظم عوض کنید

محیطی که در آن کار می‌کنید، باید نشان‌دهنده کاری باشد که انجام می‌دهید. انجام دادن چندین کار متفاوت در یک محیط مشابه، بی‌فایده است. اما مردم - به اشتباه - همیشه این کار را انجام می‌دهند. آن‌ها بر روی یک صندلی می‌نشینند و تنها ذهن‌شان را از کاری به کار دیگر منتقل می‌کنند. رویکردی به مراتب بهتر این است که کارهای خود را دسته‌بندی کرده و هر کدام را در محیط مناسب خودش انجام دهید. برای مثال، کتاب خواندن را تصور کنید. بهتر است که فرد عمل کتاب خواندن را در کتابخانه انجام دهد. چرا که آن‌جا محیطی ساکت و مناسب برای این کار است و هیچ عاملی برای حواس‌پرتی وجود ندارد. انجام دادن چندین کار متفاوت در یک محیط مشابه، بی‌فایده است.

### ■ ثروت و موفقیت را برای خودتان تعریف کنید

موفقیت و دارا بودن همیشه در رابطه با پول نیست. انسان‌های زیادی وجود دارند، که ضمن ثروت‌مند بودن، از سایر جنبه‌های زندگی بهره‌چندان نبرده‌اند. مشخص است که پول عنصر بسیار مهمی است. پول مشکلات را حل کرده و فرایندها را سرعت می‌بخشد. اما نباید فراموش کرد که پول، تنها یک وسیله است. پول وسیله‌ای است برای رسیدن به هدف. برای کسانی که کارشان را با اعتقاد واقعی به آن کار انجام می‌دهند، پول تنها ابزاری است برای انجام دادن موفقیت‌آمیز کارهای بیش‌تر.

فراموش نکنید پول تنها ابزاری است برای انجام دادن موفقیت‌آمیز کارهای بیش‌تر.

### ■ ثابت قدم باشید

برای موفق بودن، باید به چیزی ایمان داشت. شما برای دستیابی به موفقیت بایستی برای خودتان جایگاه مشخصی داشته باشید. تمام انسان‌ها و شرکت‌های موفق یک تعریف مشخصی از «چرایی» برای خود دارند. سیمون سینک در جایی گفته است: «با چرا آغاز کنید؛ مردم چیزی را که می‌فروشید، نمی‌خرند، بلکه به‌خاطر چرایی فروش یک محصول، آن را خریداری می‌کنند.»

کمپانی اپل مثال خوبی برای این بحث است. در تمام برنامه‌های بازاریابی این شرکت، آن‌ها تکنولوژی‌های به کار رفته در محصولات‌شان را شرح نمی‌دهند، بلکه ارزش و کاربرد واقعی

## چرا گوشی‌های اپل بخریم؟ آیفون گوشی شما یا هویت شما؟

آیفون یا گوشی‌های شرکت اپل، با مفهوم جذابیت و خاص بودن پیوند خورده‌اند و این شرکت مشتریان وفاداری برای خود دارد که اغلب آنان، افراد مشهور و مردم طبقه بالای اجتماع هستند. گوشی‌های اپل گران هستند و خرید آیفون شاید برای بسیاری از افراد ممکن نباشد، اما کم نیستند افرادی که حسرت داشتن گوشی‌های اپل را دارند یا کم نیستند افرادی که سعی می‌کنند با تهیه وام اقدام به خرید آیفون کنند. به نظر می‌رسد که گوشی‌های آیفون بیش از آنکه که یک گوشی باشند یک منبع معنا ساز برای هویت افراد باشند. بسیاری از مردم اپل را به‌خاطر امکانات بهتری که دارد نمی‌خرند بلکه آنان «چرایی» اپل را می‌خرند. آن‌ها با در دست گرفتن گوشی اپل می‌خواهند بگویند متفاوت و دگراندیش هستند.

بنابراین به نظر می‌رسد مطرح کردن این سوال منطقی باشد: چرا گوشی اپل بخریم؟ یا شما چرا می‌خواهید آیفون داشته باشید؟ آیا از مزایا و معایب گوشی‌های اپل مطلع هستید؟ توقع دارید گوشی اپل چه کارهایی برای شما انجام دهد؟

در این مطلب ما به‌طور مختصر علاوه بر بیان ویژگی‌های فنی در مورد مزایا و معایب گوشی اپل به دلایل روانی که افراد گرایش به خرید گوشی‌های اپل دارند، می‌پردازیم و امیدواریم که بتوانیم به شما برای داشتن یک تصمیم منطقی‌تر کمک کنیم.



### ■ دلایل جذابیت گوشی‌های اپل

کارماین گالو مربی روابط اجتماعی و ارتباطات در یکی از آثار خود با نام «تجربه اپل» درباره رازهای جلب اعتماد مشتری در شرکت اپل صحبت کرده است. او سیاست شرکت اپل و رمز موفقیت شگفت‌انگیز آن را در چند کلمه بیان کرده است: «ارتقای کیفیت زندگی». او در توضیح این مطلب می‌گوید وقتی می‌خواهید محصولی را به مشتری بفروشید از خودتان بپرسید «می‌خواهید مشتری‌تان چه احساسی داشته باشد؟»، پاسخ شما به این پرسش می‌تواند شما را به نتایجی کاربردی هدایت کند و سپس از خود بپرسید «بهترین روش انجام آن چیست؟»

**شرکت اپل توانسته است به این سوالات به خوبی پاسخ دهد و بدین ترتیب راز صدرنشینی این برند قابل درک می‌شود. در اینجا به برخی از ویژگی‌ها و قابلیت‌های جذاب این گوشی اشاره می‌کنیم:**

طراحی زیبا و خوش‌دست، محیط کاربری ساده، استفاده آسان، سرعت زیاد، حسگر دقیق تشخیص چهره، امنیت بالا، برنامه دقیق آپدیت گوشی‌های اپل که شامل چند نسل قدیمی‌تر نیز می‌شود، نداشتن برنامه‌های پیش‌فرض غیر ضروری، تنوع بیشتر لوازم جانبی، اتصال بسیار راحت

تمامی محصولات اپل با یکدیگر، فروشگاه اختصاصی اپ استور برای پشتیبانی از محصولات اپل، فروش راحت‌تر و با قیمت بالاتر گوشی‌های دست دوم اپل. اما این برند شگفت‌انگیز علیرغم ویژگی‌های فوق‌العاده‌اش مشکلات و معایبی هم دارد که بد نیست از آن آگاه شویم.

**رمز موفقیت شگفت‌انگیز شرکت اپل در چند کلمه خلاصه شده است: «ارتقای کیفیت زندگی».**

### ■ معایب اپل

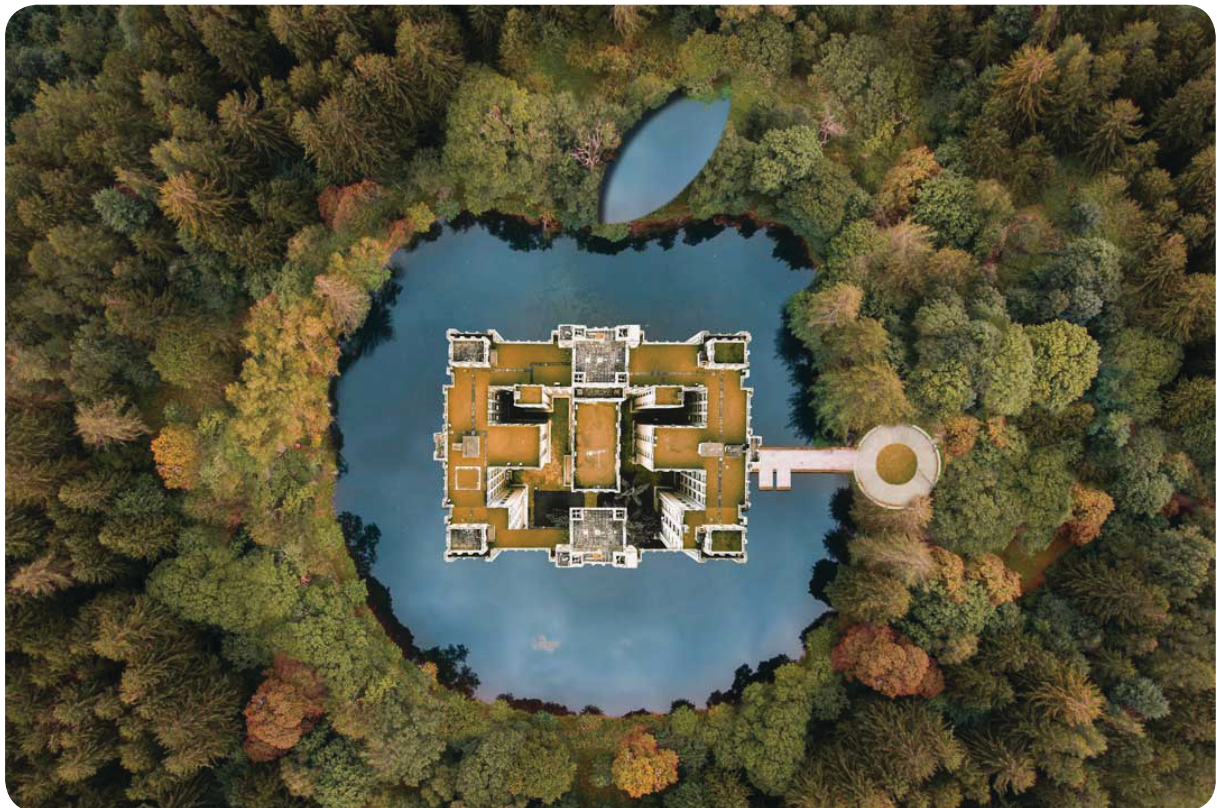
گوشی‌های هوشمند اپل با محدودیت‌های زیادی روبرو هستند که کاربرد آن را با مشکل روبرو می‌سازد و باعث می‌شود تا از آن با عنوان «باغ محصور» یاد شود: اپل به دلایل مختلف جزو برندهای منفور در جهان است. بخشی از این نفرت به حسادت رقبا بر می‌گردد و بخشی به این موضوع برمی‌گردد که خریداراناش قشر مرفه جامعه هستند.

اپل نماد کالای لوکس، تجمل‌گرایی و خودنمایی است، اپل گران است، گوشی‌های اپل نرم‌افزارهای بلوتوث و فلش را پشتیبانی نمی‌کنند، استفاده از حافظه خارجی در گوشی‌های اپل امکان‌پذیر نیست، در گوشی‌های اپل امکان مدیریت دلخواه فایل‌ها برای کاربر وجود ندارد، نقل و انتقال فایل‌ها در گوشی‌های اپل با سایر دستگاه‌ها محدودیت‌های زیادی دارد، شارژ باتری گوشی‌های اپل سریع خالی می‌شود، بسیاری از افراد سیستم عامل iOS را خشک و بی‌روح توصیف می‌کنند.

**«باغ محصور» عنوانی است که کاربران اپل به دلیل محدودیت‌های زیاد این گوشی و گرفتن آزادی عمل از کاربران به آن داده‌اند.**

### ■ محدودیت گوشی‌های اپل در ایران

اما علاوه بر این موارد؛ گوشی‌های اپل به صورت اختصاصی در کشور ایران به دلیل تحریم‌های اقتصادی مشکلات دیگری نیز دارند. برخی از این مشکلات عبارتند از: کاربران ایرانی برای داشتن حساب کاربری از اپ استور باید با آدرس کشور دیگری حساب کاربری ایجاد کنند که خود جای تامل دارد. آپدیت برنامه‌های رایگان و پولی در ایران امکان‌پذیر نیست. یک کاربر ایرانی برای تایید دومرحله‌ای به یک شماره تماس خارجی





خرند. آن‌ها با در دست گرفتن گوشی اپل می‌خواهند بگویند متفاوت و دگراندیش هستند. اپل به کاربران خود حس خاص بودن را القاء می‌کند. **شرکت اپل با شعار «متفاوت فکر کن»، به کاربران خود حس خاص بودن را القاء می‌کند.**

اگر گوشی‌های اپل متناسب با سطح درآمد شما هستند احتمالاً مشکلی برایتان به لحاظ مالی پیش نخواهد آمد و می‌توانید با خیال راحت از حس خوب گوشی اپل داشتن لذت ببرید البته به شرط ندیده گرفتن معایبش.

اما اگر به خاطر افزایش اعتمادبه‌نفس گوشی اپل را می‌خواهید و برای خریدش زیر بار بدهی می‌روید، به نظر می‌رسد راه‌حل منطقی، حل مشکل اعتمادبه‌نفس توسط جستن به روش‌های دیگری باشد. راه‌هایی که می‌تواند برایتان به‌صرفه‌تر باشد و آرامش روانی بیشتری را به ارمغان بیاورد. این یک واقعیت است که با خرید آیفون چندین میلیون از حسابتان کسر می‌شود.

اگر هم همیشه به خرید کالاهای لوکس می‌پردازید، احتمالاً جز دسته افرادی هستید که به فخر فروختن به دیگران علاقه‌مند هستید و دوست دارید تصویری از خودتان را نمایش دهید که با واقعیت‌تان فرق دارد. علاقه به خرید کالاهای لوکس غالباً از نشانه‌های اعتیاد به خرید هم هست.

البته تکنیک بازاریابی حرفه‌ای شرکت اپل در افزایش تمایل مردم به خرید آیفون بسیار موثر است. شرکت اپل معتقد است هر کاری که می‌کنیم بخشی از بازاریابی ماست، حتی نحوه پاسخ دادن ما به تلفن و سرعت در حل مشکلات نیز بخشی از عملیات بازاریابی به شمار می‌رود. آشنایی با این تکنیک واگاهی از تلاش‌های هدفمندی که این شرکت

معتبر نیاز دارد. کاربران ایرانی قابلیت استفاده از اپلیکیشن‌های ایرانی را ندارند. شرکت اپل در ایران نمایندگی رسمی ندارد و ضمانت‌نامه صرفاً از سوی شرکت‌های واردکننده گوشی ارائه می‌شود.

#### ■ پس چرا گوشی اپل می‌خریم؟!

دوباره این سوال را از خود بپرسید آیا به خاطر امکانات فوق‌العاده‌ای که گوشی‌های اپل دارند آن را می‌خواهید بخرید؟ آیا هزینه خرید گوشی‌های اپل با درآمد شما متناسب دارد؟ آیا برای نمایش سبک زندگی‌تان آن را می‌خواهید؟ آیا برای افزایش اعتماد به نفس آن را می‌خرید؟ آیا همیشه به خرید کالاهای لوکس علاقه‌مند هستید؟

به اعتقاد برخی راز خریداران وفادار اپل به شعار این شرکت یعنی «متفاوت فکر کن» برمی‌گردد. به این معنا که بسیاری از مردم اپل را به خاطر امکانات بهتری که دارد نمی‌خرند بلکه آنان «چرایی» اپل را می

۱) ابتدا هدف خود را از خرید گوشی مشخص کنید. آیا خرید گوشی اپل یک نیاز است یا یک خواسته؟

۲) کدام سیستم عامل بیشتر به هدف شما کمک می‌کند؟ (اندروید یا iOS)؟

۳) بودجه شما برای خرید گوشی چقدر است؟

در هنگام خرید گوشی گران‌قیمتی مثل اپل باید به دلایل خود برای خرید گوشی توجه کنیم و بین نیاز و خواسته خود تفاوت قائل شویم تا متضرر نشویم. در دست گرفتن یک گوشی گران که به نیازهای واقعی شما پاسخ ندهد به نظر کار عاقلانه‌ای نمی‌آید.

بنابراین هنگام خرید گوشی ممکن است؛ بین جنبه‌های زیبایی شناختی و لوکس بودن گوشی اپل با جنبه کاربردی و رفع نیازهای واقعی خریدار کشمکش درونی اتفاق بیفتد. باتوجه به دلایل ذکر شده در این مقاله بیشتر مواقع خرید یک مدل گوشی اپل، خریدی لوکس و تجملی به حساب می‌آید که ممکن است با نیاز و بودجه خانواده هماهنگ نباشد. در بسیاری مواقع نوجوانان تقاضای خرید گوشی اپل را از والدین‌شان دارند. دلیل اغلب نوجوانان برای خرید آیفون، نمایش آن به دوستان‌شان است. آیفون برای نوجوانان می‌تواند نشانه قدرت، ابزاری برای خودنمایی، خاص بودن و اعتمادبه‌نفس باشد. اگر شما نیز با چنین خواسته‌ای از طرف فرزندتان مواجه هستید به این معناست که باید بیشتر روی سواد مالی نوجوان‌تان کار کنید. توضیح دشواری‌های کسب درآمد و پرورش روحیه قناعت از مواردی است که حتما باید به آن بپردازید، مخصوصا اگر نمی‌خواهید فرزند لوس و پر توقع داشته باشید.

#### ■ با حلوا حلوا گفتن دهان شیرین نمی‌شود

درحالی که انتظار می‌رود این گوشی گران‌قیمت کارهای خارق‌العاده و شگفت‌انگیزی انجام دهد، ولی حقیقت این است که کاربران اپل هیچ کار فوق‌العاده‌ای با گوشی‌های خود انجام نمی‌دهند، اپل با تعریف و تمجید از محصولاتش آن‌ها را خاص معرفی می‌کند و خریداران این احساس کاذب، دیر یا زود ممکن است مجبور به پاسخگویی به نیاز واقعی خود باشند، به قول معروف «باحلوا حلوا گفتن دهان شیرین نمیشه». خرید یک گوشی کارآمدتر و اقتصادی‌تر به معنای معمولی و سطح پایین بودن نیست.

بهتر است به این واقعیت توجه کنیم که حتی برندی مثل اپل هم نیازمند خرید شماسات و تمام اهداف آن فقط یک بازاریابی پیشرفته با نشانه گرفتن نقطه ضعف مشتریان است.



برای جذب مشتری انجام می‌دهد می‌تواند به شما برای گرفتن یک تصمیم منطقی کمک کند.

افراد با خرید یک گوشی اپل و نمایش دادن آن به دیگران می‌خواهند بگویند که سبک زندگی آن‌ها فرق دارد. آن‌ها با خرید گوشی اپل در واقع یک نوع سبک زندگی را می‌خرند، سطح اجتماعی خود را تعریف می‌کنند و به دیگران نشان می‌دهند که به چه چیزهایی علاقه دارند.

تغییر سطح اجتماعی شاید یکی از مهم‌ترین دلایل خرید آیفون باشد.

#### ■ چند تومیه اقتصادی برای خریداران

##### اپل

از آنجایی که شما در حال مطالعه این مطلب در سایت علف خرس هستید نه در نمایندگی شرکت اپل، به شما پیشنهاد می‌دهیم قبل از خرید گوشی اپل این سوالات را از خود بپرسید:





## چگونه با هزینه کم خوش تیپ باشیم؟

بعضی‌ها خرید لباس را دوست دارند و بعضی دیگر نه؛ اما همهی افراد سعی می‌کنند آراسته به نظر بیایند و ظاهری موجه داشته باشند. حال این سوال پیش می‌آید که با هزینه کم و بودجه محدود چگونه می‌توان خوش‌تیپ بود و آراسته پوشید؟ برای جواب به این سوال در ادامه ۸ راه حل ارائه داده‌ایم تا کمد لباس‌تان را با بودجه کم و مور دنظر خودتان پر کنید.



### ■ به این فکر کنید که چه نوع استایل

#### لباس‌پوشیدنی دارید

اگر هر ماه بودجه‌ای مشخص برای لباس‌هایتان داشتید، پیراهنی گران‌قیمت می‌خریدید یا یک ژاکت زیبا با قیمت متوسط؟ بیشتر مردم آن پیراهن گران‌قیمت را می‌خواهند؛ ولی هم‌چنان لباسی با قیمت متوسط می‌خرند، چون موقع خرید چشمشان به آن می‌خورد و آن را در سبد

خریدشان می‌گذارند.

شاید شما لباس موردعلاقه‌تان را نمی‌خرید چون بیش از حد گران است و به جای آن چند لباس می‌خرید که کمتر دوست دارید؛ اما بهتر است از این به بعد به جای این کار، برنامه‌ریزی کنید تا لباس‌هایی زیباتر با قیمت گران‌تری بخرید که به استایل لباس‌پوشیدنتان بیاید.

### ■ ببینید چه چیزهایی در کمدتان باقی مانده است

بیشتر مردم لباس‌هایی را که حتی ممکن است هیچ‌وقت آن‌ها را نپوشند، دور نمی‌اندازند و فقط یکی پس از دیگری آن‌ها را روی هم انباشته می‌کنند. نگاهی به کمدتان بیندازید. از یک نگاه کلی به آن شروع کنید.

### ■ بفروشید، تعویض کنید، دور بیندازید

اگر لباس‌های خوبی دارید که دیگر آن‌ها را نمی‌پوشید، گزینه‌ی فروختن آن‌ها را در نظر بگیرید. مثلاً اگر چند کیف اضافه دارید آن‌ها را به حراج بگذارید. شاید پول زیادی نصیبتان نشود؛ اما در نهایت هم کم‌دندان را مرتب کرده‌اید هم به پولی رسیده‌اید. همچنین می‌توانید لباس‌هایتان را به دوستانتان بدهید یا آن‌ها را به خیریه‌ها اهدا کنید.

### ■ به سراغ لباس‌های کلاسیک بروید

پوشاکی را در نظر بگیرید که کم‌د لباس رویایی‌تان را تشکیل می‌دهند. کم‌دی کوچک از لباس‌های باکیفیت و زیبا به مراتب بهتر از کم‌دی بزرگ با لباس‌های بدرنخور است. اگر سردرگم هستید که چه بخرید، لباس‌های کلاسیک بهترین انتخاب هستند و به شما کمک می‌کنند که طبق مد بدرخشید. به‌عنوان مثال، برای یک خانم لباس کلاسیک می‌تواند پیراهنی مشکی باشد که آن را با یک شال و یک جفت گوشواره ست کند. برای آقایان نیز، یک شلوار مناسب و پیراهنی مرتب که با آن ست شود به اضافه‌ی یک کمر بند، بسیار برازنده است.

این استایل کلاسیک به سلیقه‌ی شما بستگی دارد. لباس‌های کلاسیک آن‌هایی هستند که همه‌جا می‌شود آن‌ها را پوشید، می‌توان آن‌ها را بارها شست و با آن‌ها یک کم‌د فوق‌العاده برای خود ساخت.

بهترین راه برای خوب به نظر رسیدن با یک بودجه‌ی کم، این است که ببینید چه چیزی را بیشتر دوست دارید و این‌گونه، لباس‌های کمتری بخرید. توجه به این که چه چیزی را بیشتر دوست دارید یا به چه رنگ‌هایی در کم‌دندان نیاز دارید، انتخاب شما را بسیار وسیع می‌کند.

### ■ با یک بودجه‌ی کم، خوب به نظر برسید

نوبت به سخت‌ترین قسمت می‌رسد: حد مشخصی برای خرج کردن داشته باشید. هدفی برای خرج کردن تعیین کنید که می‌توانید با آن زندگی‌تان را به راحتی مدیریت کنید. هر چقدر که هست، همان مقدار را از بانک بگیرید و نگه دارید.

اگر زمانی پول بیشتری نیاز داشتید، به این فکر کنید که آیا به همه‌ی وسایلی که می‌خرید نیاز دارید یا اینکه می‌توانید به جای بیرون رفتن برای شام، در خانه غذا درست کنید.

### ■ به جای خرید آنلاین، از مغازها خرید کنید

فروشگاه‌های آنلاین شاید برای کسانی که سایز دقیقشان را می‌دانند عالی باشد؛ اما امکان دارد لباسی را دریافت کنید که به اندازه‌ی کافی خوب نیست و باید هزینه‌ی برگرداندن آن را بپردازید. خرید آنلاین آنقدرها هم به صرفه نیست. البته خرید زیورآلات یا وسایلی مثل کیف و شال به‌صورت آنلاین می‌تواند انتخاب بسیار خوبی باشد.

### ■ از خانه بیرون بزنید و خرید کنید

لیستتان را آماده کنید و به خرید بروید. اگر به چیزهای ساده‌ای مثل یک پیراهن سفید نیاز داشتید، به دنبال فروشگاه‌هایی با قیمت‌های متوسط باشید و اگر به دنبال لباس خاصی هستید، می‌توانید به حراجی‌ها بروید.

خیلی از افراد از فروشگاه‌های ارزان خرید می‌کنند؛ اما چون با دقت می‌گردند، وسایل خوبی پیدا می‌کنند. به دست‌دوم‌فروشی‌های اطرافتان هم سری بزنید. تا زمانی که چیزی را امتحان نکنید، نمی‌دانید آن را دوست دارید یا نه.

خرید آنلاین همیشه آنقدرها هم به صرفه نیست. از خانه بیرون بروید و جستجو کنید تا لباس‌های خوبی با قیمت‌های مناسب پیدا کنید.

### ■ به همراه یک دوست به خرید بروید

اگر نگران این هستید که بیش‌ازحد خرج کنید، با دوستی به خرید بروید که مواظب میزان خرج کردنتان باشد. البته مراقب باشید دوستی را با خود نبرید که دقیقاً برعکس این کار را انجام دهد!

در آخر یادتان باشد ارزش واقعی شما با چکمه‌های جدید یا گردنبندی زیبا مشخص نمی‌شود. شاید تحت تأثیر اطرافیان خود به دنبال خرید لباس‌هایی جدید باشید؛ ولی باید بدانید شخص درون شما با تغییر لباس‌هایتان تغییر نمی‌کند. یادتان باشد هدف این است که آنقدر آزادی در خرج کردنتان داشته باشید که هر کار بخواهید با پول‌هایتان بکنید. آیا چیزهایی که می‌خرید واقعاً به این هدف‌تان کمک می‌کند یا نه؟



- آیا کوهی از لباس‌های آبی می‌بینید که هیچ رنگ قرمزی در میان آن‌ها نیست؟  
- انبوهی از تیشرت‌ها بدون این که یک لباس شب داشته باشید؟  
- کفش‌هایتان چه؟ همه‌ی آن‌ها صندل هستند؟

- کفش ورزشی دارید؟

- شلوارهایی دارید که نمی‌پوشید، چون باید اتو شوند؟

حتماً تا به حال فهمیده‌اید که کم‌د موردعلاقه‌تان چگونه کم‌دی است. پس شروع به گشتن و پیدا کردن لباس‌هایی کنید که با سلیقه‌ی شما سازگار است. وقت بگذارید و همه‌چیز را امتحان کنید. اگر لباسی را نمی‌خواهید آن را جدا بگذارید. لباس‌هایی را که برایتان تنگ شده‌اند یا سال‌ها است که آن‌ها را نمی‌پوشید، دور بیندازید. با این کار می‌بینید چه لباس‌هایی در کم‌دندان دارید و لباس‌های موردعلاقه‌تان کدامند.

کم‌د لباس‌هایتان را مرتب کنید و ببینید چه لباس‌هایی دارید. لباس‌های اضافه را بفروشید یا به کسی بدهید یا به هر روش دیگری آن‌ها را از کم‌دندان کنار بگذارید.

# میلیونرهای صرفه جو ما را نصیحت می کنند

آیا می خواهید پولدار شوید یا به واسطه پول حق انتخاب های بیشتری داشته باشید؟ طبق آموزه های میلیونرهای صرفه جو، خرج کردن کمتر از درآمدها، یکی از راه های دستیابی به این هدف است. آنها به خوبی می دانند زندگی با قناعت کلید دستیابی به ثروت است. همینطور این قشر به خوبی آگاهند که احساس شادی به ولخرجی کردن و فخر فروشی به دیگران وابسته نیست. احساس شادی یک مساله کاملا درونی است که به نحوه نگاه شما به زندگی ربط دارد.

آیا می دانید پرنس رینیهموناکو که بسیار ثروتمند است عادت دارد جوراب های هم رنگ و یک شکل بخرد، که اگر یکی از جوراب ها گم یا پاره شد جوراب تک لنگه ای باقی نماند؟ برای بعضی ها شاید یک جوراب بیشتر از چند اسکناس تمام نشود اما چنین انتخابی زمانی معنا می دهد که بدانید زندگی صرفه جویانه داشتن یک نوع نگرش و انتخاب است. چیزی شبیه گفته یکی از عجیب ترین میلیونرها به اسم جان دی مک آرتور «نگرش و انتخاب های صرفه جویانه داشتن، تعریف دیگری از یک تاجر موفق بودن است.»

## ■ فرد صرفه جو در زندگی به روش های مختلفی پاداش می گیرد

وارن بافت یک نمونه بسیار خوب از کسی است که بدون خریداری املاک و هواپیما و دارایی های دیگر، به ثروت بسیار زیادی رسیده است. پیام ساده او این است که اگر به حد کافی پول دارید، به جای خریدن لوازم گران قیمت شروع کنید به انجام دادن کاری که دوست دارید. او هیچ قایق شخصی و یا قصری ندارد و معتقد است که چنین چیزهایی فقط وبال گردن آدم می شوند.

مثل دیالوگی معروف در یک فیلم از بازیگری که می گفت: «از یک جایی به بعد وقتی ملک و املاک می خری، دیگر تو صاحب آن ها نیستی، ملک و املاک صاحب تو هستند!»

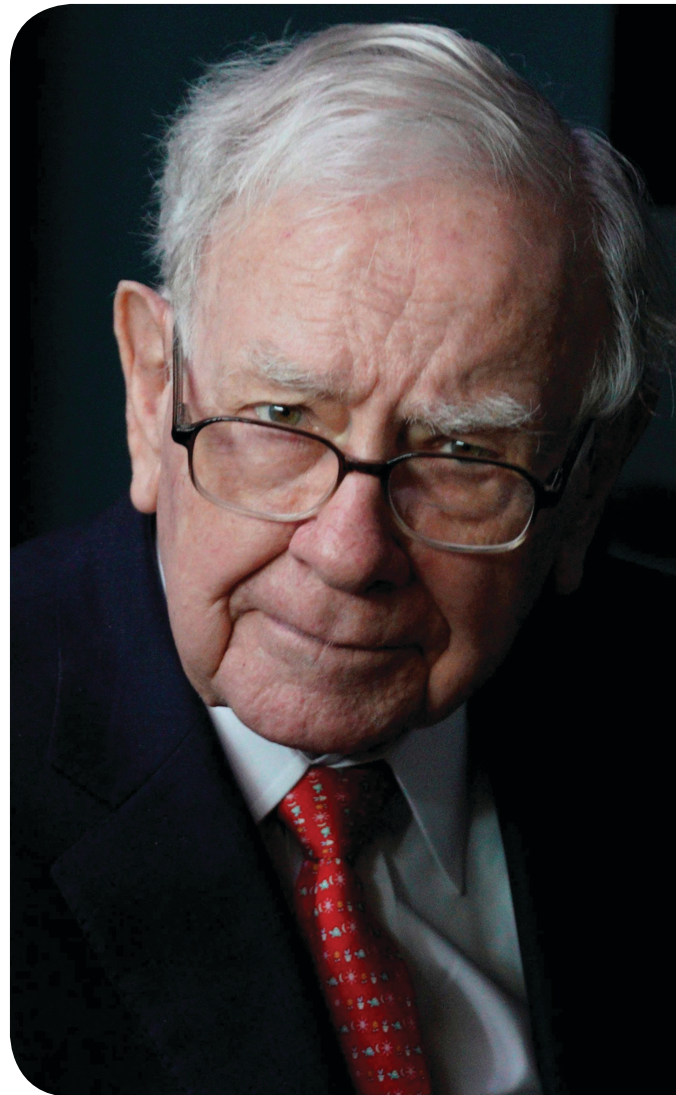
وارن بافت دو قانون بسیار مهم دارد، قانون اول این است که هرگز ولخرجی نکن، قانون دوم این است که هرگز قانون اول را فراموش نکن؛ زیرا اگر فراموش کردی و چیزهایی را که احتیاج نداشتی خریدی، مجبور به فروش چیزهایی می شوی که به آنها احتیاج داری.

وارن بافت، یکی از ثروتمندترین افراد جهان، می گوید که او هرگز شیوه زندگی خود را از وقتی به خاطر می آورد تغییر نداده است، او همیشه همینطور کم خرج و صرفه جو بوده است، مثلاً هنوز در خانه های زندگی می کند که آن را پنجاه سال پیش با یک قیمت ناچیز خریده بوده است.

اما توصیه بافت چیست؟ به جای اینکه وقت خود را صرف کار کردن برای پول درآوردن و خریدن لوازم گران قیمت و یا استفاده از خدمات گران کنید، وقت خود را صرف لذت بردن از زیبایی های زندگی در طبیعت به همراه دوستان و خانواده خود کنید، سعی کنید از چیزهای کوچک در زندگی لذت ببرید. چیزهای کوچک مثل عطر یک گل رز، عطر چای، لبخند یک رهگذر و هزاران چیز کوچک دیگری که حتما خودتان با کمی فکر کردن به آن می رسید.

استانداردهای زندگی صرفه جویانه به شما امنیت، لذت و آزادی بیشتری می دهد. سبک زندگی ساده زیستانه یک سبک زندگی بسیار شاد است، چرا که شما از بند تعلقات و درگیری های مادی رها هستید و بیشتر می توانید از داشته های خود لذت ببرید.

«موفقیت چیزی نیست به جز به بهترین نحو انجام دادن کاری که آن را عاشقانه دوست دارید. دقیقاً به همین سادگی است. دستیابی به شغلی که آنقدر آن را دوست داشته باشید که هر روز با عشق آن را انجام دهید. نعمت واقعی این است... استانداردها بودن زندگی شما به معنی گران قیمت بودن زندگی شما نیست.»





## ■ روش مخصوص خود را در سبک زندگی صرفه‌جویانه پیدا کنید و هر چقدر که می‌توانید

### پول ذخیره کنید

اشتیاق داشتن برای کم‌خرج‌تر شدن خیلی خوب است اما در زندگی‌های زناشویی چطور؟ آیا همسران باهم همسو هستند؟ آیا هر کدام از آنها می‌توانند از یک زندگی مجلل در یک خانه بسیار بزرگ با اتاق خواب‌های بزرگ، کمد‌های پر از لباس‌های گران‌قیمت و ماشین‌های بسیار گران و مجهز چشم‌پوشی کنند؟

یا حتی خود شما ممکن است فکر کنید صرفه‌جو بودن سخت است چرا که مجبور هستید چشم‌هایتان را روی همه چیزهایی که دوست دارید ببندید و به خودتان سختی بدهید، درحالی‌که حساب‌های بانکی‌تان روز به روز پرت‌تر خواهند شد.

هیچ نیازی نیست به اینکه حتماً از وعده‌های غذایی خود بزنید یا لباس‌های کهنه و استفاده شده دوستانتان را بپوشید تا صرفه‌جویی کنید. شما باید سعی کنید بر اساس شیوه زندگی خود، درآمد و اطرافیان‌تان دنبال راه‌هایی بگردید که از طریق آن‌ها بتوانید کمتر خرج کنید و بیشتر پس‌انداز کنید. مثلاً ممکن است شما شخصی باشید که عاشق بیرون غذا خوردن با دوستان و خانواده خود باشید و این عادت هزینه زیادی را به شما تحمیل کند. در این شرایط می‌توانید به جای غذا خوردن در رستوران‌های گران‌قیمت هر از گاهی سری هم به دکه‌های کوچک ساندویچی کنار خیابان‌ها بزنید! یا اینکه یک غذای ساده و راحت را در منزل درست کنید و با دوستانتان به نزدیک‌ترین پارک محل زندگی‌تان بروید و آنجا دور هم غذا بخورید، گفتگو کنید و از کنار هم بودن لذت ببرید. اگر عادت دارید برای هر مجلس مهمی لباس جدید بخرید، می‌توانید از دوستانی که لباس‌های هم‌اندازه شما دارند بخواهید که هر از گاهی لباس‌هایشان را به شما قرض بدهند. اینطوری هم به جیب‌تان کمک کرده‌اید و هزینه اضافی به خودتان تحمیل نمی‌کنید و هم به محیط‌زیست کمک بزرگی کرده‌اید! می‌بینید اینها فقط چند نمونه بودند از انتخاب‌هایی که به وسیله آن‌ها بدون اینکه به خودتان سختی زیادی بدهید پس‌انداز هم می‌توانید کنید. واقعاً هیچ قانون صرفه‌جویی برای پیروی سفت و سخت از آن وجود ندارد. شما باید شیوه مخصوص به خود را در زندگی پیدا کنید.

بعضی افراد خسیس به خودشان سختی زیادی می‌دهند و فقط در پی جمع‌آوری چیزهای به ظاهر ارزشمند و گران‌قیمت هستند، در حالی که بسیاری از افراد صرفه‌جو سعی می‌کنند تا جایی که ممکن است چیزهای مورد نیازشان را خودشان تهیه کنند یا مثلاً در خانه‌های متوسط زندگی کنند تا از مخارج اضافی مربوط به نگهداری از آن در امان بمانند. به‌رحال باز هم باید یادآوری کنم که شیوه شما هر چه که هست باید نیازهای اساسی‌تان را پوشش دهد و شما احساس خوبی از این انتخاب خود داشته باشید، در عین حال هرچقدر هم که می‌توانید پس‌انداز کنید.

متیو تاتل (Matthew Tuttle)، بنیانگذار مرکز مدیریت ثروت تاتل، که یک مدیر بسیار موفق است می‌گوید:

من اصلاً طرفدار بودجه‌بندی برای هر چیزی در زندگی نیستم! من اصلاً با اینکه افراد را مجبور به پیروی از یک برنامه بسیار دقیق و مشخص کنیم نیستیم. به نظرم اینکه افراد را مجبور به انجام کاری کنیم که از عهده‌ی آن بر نمی‌آیند اصلاً خوب نیست! به‌خصوص وقت تقسیم بودجه بین زوج‌ها اختلاف نظرهای زیادی پیش می‌آید. به نظرم تا زمانی که شما دخل و خرجتان باهم همخوانی دارد و مجبور به قرض گرفتن نیستید، دیگر خیلی اهمیتی ندارد که پول‌هایتان را کجا خرج می‌کنید.



## ■ زیر بار بدهی به هر قیمتی نروید

هزینه‌های شما مثل یک زنجیر به شما وصل هستند و بدهی‌ها مثل یک توپ سنگین به زنجیر هستند که دست و پای شما را می‌بندند و آزادی عمل شما را در زندگی به روش‌های گوناگون تحت‌الشعاع قرار می‌دهند. متأسفانه این روزها قرض گرفتن کار بسیار رایجی است، اما باید بدانید لذت داشتن پول بیشتری که حاصل از قرض گرفتن است به قیمت سلب آزادی عمل‌های شماست.

احتمالاً شوکه خواهید شد اگر بدانید اغلب افرادی که تظاهر به ثروتمند بودن می‌کنند و دارایی‌های خود را به رخ دیگران می‌کشند، خود را در بدهی‌های بسیار سنگینی انداخته‌اند.

## ■ میلیون‌های واقعی اغلب آدم‌هایی بسیار ساده و معمولی هستند که برای هم‌خرج و

مخارجشان برنامه دارند.

## استانداردهای زندگی

صرفه‌جویانه به شما

امنیت، لذت و آزادی

بیشتری می‌دهد

**من می‌خواهم آنقدر ثروت بی‌اندوزم تا بتوانم روزی کاری بسیار بزرگ و سودمند برای دیگر مردم، برای محیط‌زیست و برای کودکان انجام دهم**

در کسب‌ور (Derek Sivers) که یک سرمایه‌گذار موفق است می‌گوید:

«من همیشه از قرض کردن فرار می‌کردم! اصلاً دوست نداشتم که زیر بار قرض و بدهی باشم، حتی مبلغ خیلی کمی. من هرگز برای خریدن چیزی از بانک وام نگرفته‌ام، همیشه قبل از خرید هر کالایی وقتی اقدام به خرید کردم که از قبل مطمئن بودم به اندازه کافی در حسابم پول هست. وام گرفتن و بازپرداخت وام‌ها بدترین راه از دست دادن پول و سرمایه دست‌رنج آدمی است! من حتی زمانی که نوجوان بودم هم از نسبه خرید کردن از مغازه‌ها و بوفه مدرسه متنفر بودم و حس بدی داشتم از اینکه زیر دین کسی باشم! به نظرم دو راه برای پولدار شدن وجود دارد، یک راه این است که سراغ شغل بسیار پر درآمدی بروید و از این راه پول بیشتری به دست بیاورید، و راه دوم این است که هزینه‌ها و نیازها و انتظارات خود را پایین بیاورید و در عوض بیشتر پس‌انداز کنید.»

در جامعه‌ای که دچار تورم است؛ وام گرفتن برای خرید دارایی‌هایی که متناسب با تورم رشد می‌کند، شاید کار اشتباهی نباشد زیرا مبلغ بدهی و اقساط آن ثابت می‌ماند اما درآمد و دارایی ما افزایش پیدا می‌کند. اما حتی برای این‌گونه خریدها نیز باید آرامش روان خود را برای زیر بار بدهی رفتن در نظر بگیریم.

**■ به درون خودتان بیندیشید**

اگر خوب درباره‌اش فکر کنید، خریدن چهارمین ماشین اسپورت یا سومین خانه اعیانی‌تان درحالی‌که مردم گرسنه هستند تا حدی آزاردهنده به نظر می‌رسد. منظورم آن است که، وقتی با دید وسیع‌تر به وضع موجود نگاه کنید، کمی احساس آزاردهنده در مورد چیزی نادرست در آن وجود دارد. این‌طور فکر نمی‌کنید؟ قضیه این نیست که مردم نباید اختیار داشته باشند چه کاری می‌خواهند با پول خودشان انجام دهند. ما نمی‌خواهیم در مورد جنبه‌های اخلاقی به‌دست آوردن ثروت‌های گزاف درحالی‌که سرنوشت هم‌نوعانمان را به خودشان واگذار کردیم قضاوت کنیم. اما اگر شما امکانات و ابزار لازم را دارید احتمالاً دوست دارید به دیگران کمک کنید. مگر اینکه کمی بی‌وجدان باشید.

استاد دانشگاه استنفورد، دیوید چریتون (David Cheriton)، میلیاردری که خودش موه‌های خودش را اصلاح می‌کند در مورد زندگی به عنوان یک میلیاردر می‌گوید: «من واقعا از این قبیل چیزها بسیار ناراحت می‌شوم، این آدم‌ها که خانه‌هایی با سیزده حمام و دیگر چیزها می‌سازند، حتماً یک مشکلی دارند.» چریتون که دارای سهام گوگل به ارزش خالص ۱/۳ میلیارد دلار است، وقتی هرچند وقت یک‌بار برای موج سواری به تعطیلات می‌رود خود را «لوس» می‌نامد. او اخیراً در مصاحبه‌ای با مجله فوربس (Forbes) گفت که بزرگترین ولخرجی اخیرش خرید یک هوندا اودیسه مدل ۲۰۱۲ برای بچه‌هایش بوده است.



**■ هر چه بیشتر بیندوژی، کارهای خوب بیشتری می‌توانی انجام دهی**

من ناراحت می‌شوم وقتی می‌شنوم مردم می‌گویند: «۱۰ میلیون دلار در حساب بانکی‌ام دارم. همین قدر برایم کافی است.»

متوجه نیستید که هنوز نابرابری دردناکی بر سیاره شما حکم فرما است؟ به ذهنتان خطور نکرده است که هر چه بیشتر بتوانید ثروت به‌دست بیاورید (و آن را بیهوده خرج نکنید) بهتر است، چرا که می‌توانید آن را به افرادی که واقعا به آن نیاز دارند برسانید؟ بسیاری از ثروتمندان این کار را نمی‌کنند.

(ثروتمندترین آمریکایی‌ها ۱/۳ درصد درآمدشان را صرف امور خیریه می‌کنند در حالیکه این آمار در بین کم‌درآمدترین‌ها ۲/۳ درصد است.) اما شما اگر پول داشتید می‌توانستید. به همین دلیل است که من ارزش بسیاری برای لئوناردودی کاپریو (Leonardo DiCaprio) قائل هستم.

سبک زندگی عاقلانه بازیگر نابغه به او اجازه می‌دهد تا نقش‌هایش را گلچین کند و ما را از دیدن فیلم‌های کم‌ارزشی که بیشتر بازیگران خوب تمایل به بازی در آن‌ها ندارند، خلاص کند.

گذشته از این ویژگی تحسین‌برانگیز، این مرد یک فعال محیط‌زیست الهام‌بخش است.





## ■ صرفه‌جو بودن چیزی فراتر از شیک بودن است

شیلین وودلی (Shailene Woodley) با بیان علنی این جمله که «من فقط لباس‌های دست دوم می‌خرم»، به گرایش به صرفه‌جویی کمک کرد. بلکه، صرفه‌جویی مد جدید است.

این بسیار عالی است که صرفه‌جویی دیگر چیزی نیست که برای آن شرمند باشیم. صرفه‌جویی نه تنها تعارضی با شیک بودن ندارد بلکه با توجه به این حقیقت که ۴۳ درصد از خانواده‌های آمریکایی بیشتر از درآمدشان هزینه می‌کنند (بر اساس مطالعه‌ای توسط بانک مرکزی آمریکا)، هوشمندانه هم هست.

این بازیگر به مجله این‌استایل (InStyle) گفت: «یک یا دو سال است که هیچ لباس جدیدی نخریده‌ام.» او که از بزرگترین طرفداران فروشگاه‌های دست‌دوم‌فروشی است به این‌استایل گفت که در کمد لباسش تنها سه پیراهن آستین بلند، هفت پیراهن آستین کوتاه، دو تاپ کوتاه و چندتایی شلوار و لباس کار دارد.

این را مقایسه کنید با کمدهای بسیار رایجی که پر از لباس‌های نویی هستند که هنوز برچسب قیمت‌شان به آن‌ها وصل است. می‌دانید منظورم چیست، احتمالاً شما یک دوست این‌چنینی

دارید. می‌دانستید سلبریتی دیگری که به علاقه‌اش به فروشگاه‌های دست‌دوم‌فروشی معروف است دوشس کمبریج، کیت میدلتون (Kate Middleton) است؟

از این مطالب چه چیزی می‌توانیم بیاموزیم؟ اجازه ندهید فرهنگ رسوخ کرده مصرف‌گرایی دیروز شما را عقب نگه دارد. مسأله‌ی اصلی ساده زیستن؛ شیک بودن نیست، آزاد بودن است. آزادانه انتخاب کردن و آزاد بودن به خاطر قید و بندهای مالی کمتر.

صرف‌نظر از خرید یک جزیره ۲/۵ میلیون دلاری نزدیک شهر بلیز (Belize) در سال ۲۰۰۵، دی‌کاپریو تمایل به ساده‌زیستی دارد:

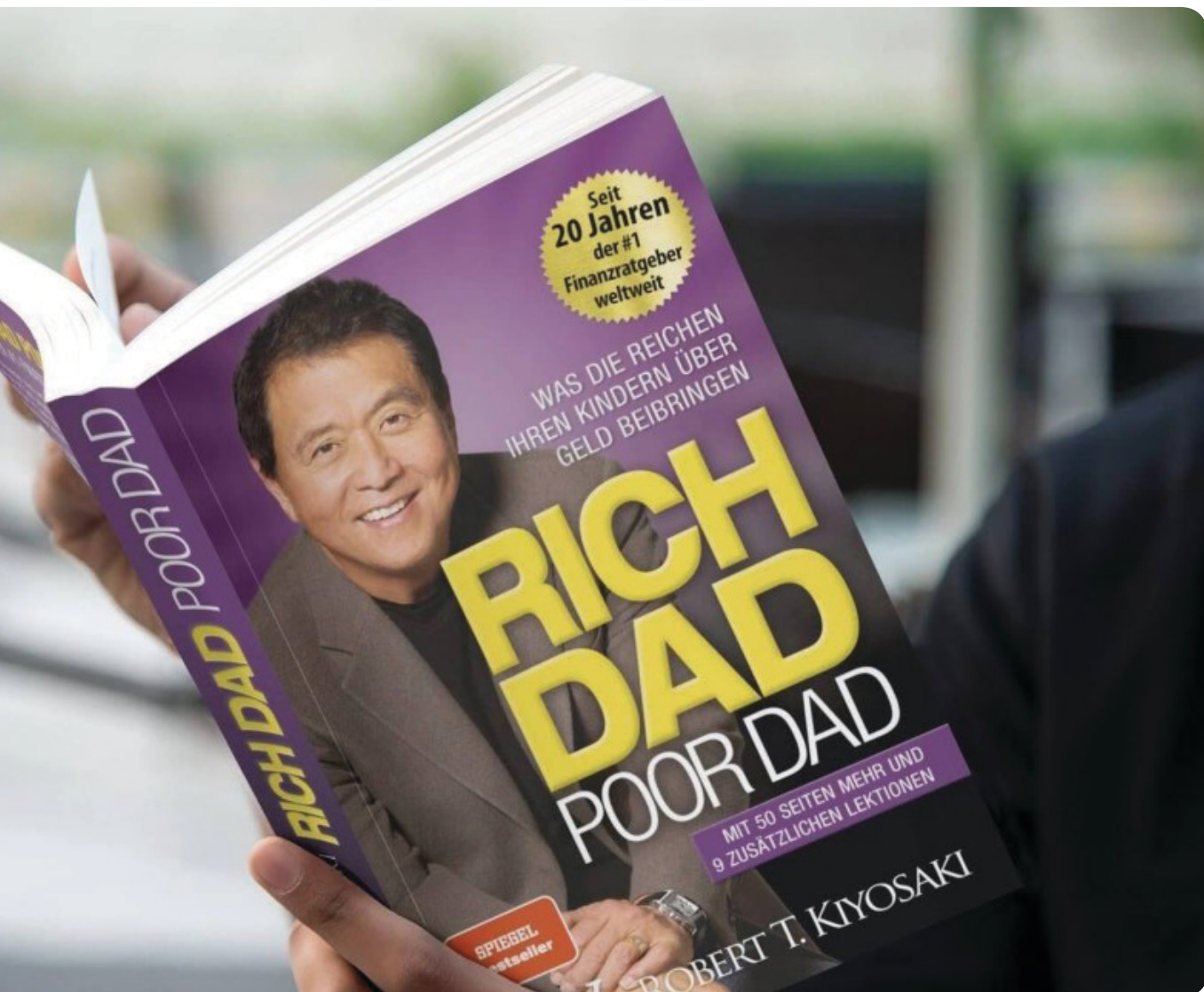
«من هزینه‌های بی‌حد و حصر ندارم. من جت شخصی ندارم. من هنوز تنها یک ماشین دارم که آن هم یک تویوتا پریوس است. پولم را صرف چیزهای زیادی نمی‌کنم.

پول برای من بسیار مهم است زیرا به من آزادی انتخاب می‌دهد که به عنوان یک بازیگر چه کاری انجام دهم و مهم‌تر از آن اینکه من می‌خواهم آنقدر ثروت بی‌اندوزم تا بتوانم روزی کاری بسیار بزرگ و سودمند برای دیگر مردم، برای محیط‌زیست و برای کودکان انجام دهم.»



# نگاهی به فلسفه کتاب پدر پولدار پدر بی‌پول

در اوایل دهه ۲۰۰۰ میلادی، کتابی با عنوان «پدر پولدار، پدر بی‌پول» از نویسنده ناشناخته‌ای به نام رابرت کیوساکی منتشر شد که کمتر کسی فکر می‌کرد بتواند به شهرت جهانی برسد. کتاب از لحاظ موضوعی، در حوزه امور مالی شخصی بود. حوزه‌ای که پیش از آن نیز نویسندگان زیادی درباره آن نوشته بودند؛ اما کتاب کیوساکی، با آن‌ها تفاوت مهمی داشت. به همین دلیل نیز موج بزرگی از واکنش‌ها را به همراه آورد. دلیل واکنش‌های گسترده به این کتاب، در واقع ایده‌هایی بود که توسط کیوساکی در زمینه امور مالی شخصی مطرح شده بود. این اصول، باور بسیاری از متخصصان امور مالی را با چالش‌های جدی مواجه کرده بود. گرچه بسیاری از خوانندگان اظهار داشتند که این کتاب، حاوی توصیه‌های ارزشمندی است؛ اما برخی نیز توصیه‌های کیوساکی را غیر منطقی دانستند. با این حال، کتاب «پدر پولدار، پدر بی‌پول»، مخاطبان زیادی پیدا کرد و برای سال‌های متوالی به کتابی پرفروش تبدیل شد! روند فروش این کتاب به جایی رسید که رابرت کیوساکی در نهایت برنده «پدر پولدار، پدر بی‌پول» را از آن خود کرد و مجموعه کاملی از کتاب‌ها و بازی‌ها با اقتباس از کتاب او عرضه شدند. این کتاب به ۱۳ زبان زنده دنیا ترجمه شده است.



## ■ رابرت کیوساکی و آموزش متناقض

### دو پدر

کیوساکی، کتاب خود را با الهام از آموزش‌های دو پدرش نوشت. پدر بیولوژیکی او، یک پدر بیچاره و فقیر بود که به عنوان کارمند دولت کار می‌کرد و پدر دوستش که پدری ثروتمند بود. پدر فقیر و بیچاره رابرت، دیدگاه‌های خاصی درباره پول داشت. او معتقد بود ثروتمند شدن، کار درستی نیست، زیرا اکثر افرادی که ثروتمند هستند از راه‌های غیراخلاقی به ثروت رسیده‌اند. از این رو او همیشه در فقر زندگی می‌کرد، زیرا نمی‌توانست پول زیادی درآورد. یا بهتر است بگوییم کسب درآمد و ثروت بیشتر برایش مهم نبود. پدر رابرت تا آخر عمر خود به عنوان کارمند دولت کار کرد، زیرا معتقد بود پول، تنها از راه



کار کردن به دست می‌آید. همین نگرش باعث شد تا پدر رابرت هیچ‌گاه به منبع درآمد دیگری جز کارمندی فکر نکند.

اما بخت با رابرت یار بود. او این شانس را پیدا کرد که با پدر دوستش آشنا شود. پدری که پولدار بود و تاثیر زیادی بر نگرش‌های مالی رابرت داشت. آشنایی رابرت با پدر دوستش، این فرصت را ایجاد کرد تا بتواند افکار دو پدر را با هم مقایسه کند و درست و غلط را از هم تشخیص دهد. مقایسه‌ای که حاصل آن در قالب چندین توصیه مالی آشکار شد. برخی از توصیه‌ها و دیدگاه‌های مالی کیوساکی که بسیار بحث‌برانگیز نیز شدند، عبارتند از:

### ■ املاک و مستغلات ثروت نیست، بدهی است

یکی از اصل‌های جنجالی کتاب کیوساکی این بود که املاک و مستغلات از جمله خانه‌ها نه تنها ثروت نیستند، بلکه بدهی هستند. کیوساکی این اصل را با توجه به مطالعه و تحقیق در مورد زندگی مردم آمریکا به دست آورد. او مشاهده کرد که مردم آمریکا، خانه را به عنوان یکی از منابع اصلی ثروت خود در نظر می‌گیرند. او از طریق بازتعریف بدهی و دارایی، به این اصل رسید. به باور کیوساکی، بدهی، چیزیست که پول را از جیب شما خارج می‌کند و دارایی، پول را در جیب شما می‌گذارد.

از آنجا که خانه و املاک، پول را از جیب شما خارج می‌کند و مالیات و هزینه‌های دیگری را به شما تحمیل می‌کند، پس یک نوع بدهی است. هر چه اندازه این خانه بزرگ‌تر باشد، بدهی شما بزرگ‌تر است.

### ■ مراقب افکار خود باشید

اگر بگویید نمی‌توانم انجام دهم، آن وقت از فکر کردن به احتمالات باز خواهید ماند. اما اگر به جای این جمله با خود بگویید چگونه می‌توانم آن را انجام دهم، مغز شما برای انجام بسیاری از احتمالات تغذیه می‌شود. این اصل، یکی از اصل‌های جالب کیوساکی است که تا حدودی منشا روانشناسانه نیز دارد. کیوساکی توصیه می‌کند افکار منفی خود از «قبیل نمی‌توانم آن را انجام دهم» را با «می‌توانم انجام دهم»، به یک نگرش سالم تبدیل کنید.

### ■ پس‌انداز کردن ائتلاف پول است

توصیه جنجالی دیگر کیوساکی این بود که پس‌انداز کردن پول اشتباه است. او معتقد بودن وام گرفتن بهتر از پس‌انداز کردن است. کیوساکی همچنین عنوان کرد در نظر اکثر ما، کارمندان دولت اغلب به عنوان افرادی سخت‌کوش در نظر گرفته می‌شوند، این در حالیست که آن‌ها پاداش کافی دریافت نمی‌کنند. به باور کیوساکی، دیدگاه سخت‌کوشانه در رابطه با کارمندان، دیدگاه درستی نیست. او دیدگاه رایج در مورد صاحبان کسب و کارهای بزرگ را نیز زیر سوال برد. در نظر اکثر مردم، صاحبان این نوع مشاغل، بخش بزرگی از پول تولیدکنندگان را می‌گیرند و یا اصطلاحاً می‌خورند.

### ■ بازاریابی شبکه‌ای، عاملی برای ثروت‌اندوزی است

در آمریکا، بازاریابی چند سطحی یا شبکه‌ای، جز مشاغل ثروت‌ساز است. با این حال افراد معمولی تمایل چندانی به این شغل ندارند، زیرا باور بسیاری از متخصصان مالی این است که بازاریابی شبکه‌ای، شغلی سخت است و افراد عادی از عهده آن بر نمی‌آیند. اما کیوساکی، خلاف این عقیده را داشت. او علناً به مردم توصیه کرد که مشاغل بازاریابی را امتحان کنند. بسیاری از متخصصان امور مالی، او را متهم کردند که مردم را به سمت طرح‌های هرمی سوق می‌دهد.

### ■ فروش را یاد بگیرید

کیوساکی معتقد است یکی از رازهای موفقیت جهت ثروتمند شدن، یاد گرفتن و یا پیدا کردن راه‌های فروش است. گفته شده است یک بار خانمی با مدرک کارشناسی ارشد ادبیات انگلیسی از کیوساکی پرسید که چگونه می‌توانم نویسنده پرفروشی شوم. کیوساکی به او پاسخ

داد حتما دوره‌های آموزشی فروش را بگذرانند.

او که از این پاسخ شوکه شده بود، پرسید «جدی که نمی‌گویی؟» اما کیوساکی که کاملاً جدی بود، در پاسخ گفت چرا در مورد کتاب‌های موفق، همیشه می‌گویند کتاب پرفروش، اما نمی‌گویند بهترین کتاب؟ کیوساکی سپس در ادامه می‌گوید اگر می‌خواهید ثروتمند شوید حتما مهارت‌های فروش را یاد بگیرید.

اگر از منطقه امن و راحت خود خارج نشوید، هیچ‌گاه نمی‌توانید کسب و کار خود را ایجاد کنید.

### ■ سواد مالی را یاد بگیرید

توصیه دیگر کیوساکی که برخلاف توصیه‌های دیگرش جنجال‌برانگیز نیست، یاد گرفتن سواد مالی است. به باور کیوساکی، سواد مالی، پایه مالی





نسبت به اجرای آن‌ها اقدام نمایید.

### ■ کتاب پدر پولدار، پدر بی پول را بخوانید

رابرت کیوساکی در کتاب خود به موارد متعددی از اصول مالی اشاره کرده است. اصولی که پرداختن به همه آن‌ها در این نوشته تا حدودی سخت است. بنابراین برای درک بهتر این کتاب، خواندن آن خالی از لطف نیست.

البته توجه به این نکته نیز ضروری است که در حین خواندن کتاب، احتمالاً با اصول و توصیه‌هایی مواجه شوید که با دیدگاه‌های رایج شما پیرامون مسائل مالی در تناقض باشد. اما برای آنکه بتوانید نتیجه و تاثیرپذیری بهتری از این کتاب داشته باشید، با نگاهی عاری از تعصب آن‌ها را دنبال کنید و در صورت تطابق آن اصول، با اندیشه‌ها و دیدگاه‌های منطقی خود،

افراد را قوی می‌کند. سواد مالی، ثروت ایجاد می‌کند، اما بدون داشتن این سواد، ثروت اندوخته شده، به راحتی از دست می‌رود.

کیوساکی در ارائه این اصل، سیستم آموزشی را نیز مورد انتقاد قرار می‌دهد و معتقد است سیستم مالی دائماً به ما می‌گوید برای پول کار کنید؛ اما هیچ‌گاه یاد نمی‌دهد چگونه.

### ■ ترس و تردید را کنار بگذارید

کیوساکی معتقد است ترس و تردید مهم‌ترین مانع موفقیت است. او معتقد است افراد ترسو، ریسک‌پذیر نیستند و همیشه در منطقه امن خود قرار دارند. به همین دلیل پدر فقیر، همیشه فقیر و بی پول بود. اما پدر پولدار ریسک‌پذیر است. او معتقد است که بخت و اقبال همیشه با افراد شجاع و جسور یار است نه افراد باهوش.

آشنایی رابرت  
با پدر دوستش،  
این فرصت را  
ایجاد کرد تا بتواند  
افکار دو پدر را با  
هم مقایسه کند  
و درست و غلط را  
از هم تشخیص  
دهد. مقایسه‌ای که  
حاصل آن در قالب  
چندین توصیه مالی  
آشکار شد.



## جملاتی الهام بخش از رابرت کیوساکی

رابرت کیوساکی، نویسنده معروف کتاب «پدر پولدار، پدر بی پول»، نویسنده تعداد زیادی از بهترین کتاب‌های مرتبط با امور مالی در دنیا است. او راهنما و مشوق بسیاری از کارآفرینان مطرح جهان بوده و همچنین چشم‌انداز ما را نسبت به کسب ثروت تغییر داده است. در ادامه، جملاتی الهام بخش از رابرت کیوساکی را خواهیم خواند؛ جملاتی که می‌توانند نگرش شما را نسبت به کسب ثروت در زندگی دگرگون کنند.



- «در دنیای واقعی، باهوش‌ترین انسان‌ها کسانی‌اند که اشتباه کرده و از آن درس می‌گیرند. در مدرسه، باهوش‌ترین‌ها کسانی‌اند که هیچ اشتباهی نمی‌کنند.»
- «مشکل مدرسه این است که ابتدا پاسخ را مطرح کرده و سپس از شما امتحان می‌گیرد؛ زندگی این‌گونه نیست.»
- «ما در مدرسه یاد می‌گیریم که اشتباهات بد هستند و به‌خاطر آن‌ها تنبیه می‌شویم. اما اگر به مسیری که انسان‌ها برای یادگیری طراحی کرده‌اند نگاه کنید، می‌بینید که ما با اشتباه کردن یاد می‌گیریم. ما راه رفتن را با زمین خوردن یاد می‌گیریم. اگر ما هیچ‌گاه زمین نخوریم، هرگز راه رفتن را نمی‌آموزیم.»
- «چیزی که زندگی شما را مشخص می‌کند، آن چیزی نیست که از دهان‌تان خارج می‌شود، بلکه آن چیزهایی است که با خودتان زمزمه می‌کنید؛ این‌ها بیش‌ترین نیرو را دارند.»
- «افزایش درآمد مهم‌تر از کاستن هزینه‌هایتان است. پروراندن روحیه مهم‌تر از آن است که بی‌خیال رویاهای‌تان شوید.»
- «موفق‌ترین انسان‌ها در زندگی کسانی‌اند که سوال می‌پرسند. آن‌ها دائم در حال آموختن‌اند. آن‌ها مدام رشد می‌کنند. آن‌ها همیشه پشتکار دارند.»
- «شکوه کردن درباره جایگاه فعلی شما در زندگی بی‌ارزش است. به خودتان بیایید و به‌جای شکایت کردن، کاری انجام بدهید.»
- «ترس از متفاوت بودن، بسیاری از انسان‌ها را از جست‌وجوی راه‌حل‌های جدید برای مشکلات‌شان باز می‌دارد.»
- «برنده‌ها از باختن نمی‌ترسند؛ اما بازنده‌ها از آن می‌ترسند. شکست، بخشی از مسیر و روند موفقیت است. کسانی که از شکست اجتناب می‌کنند، در واقع از موفقیت دوری کرده‌اند.»
- «اغلب، هر چه که پول بیش‌تری به دست بیاورید، بیش‌تر هم خرج می‌کنید؛ برای همین است که پول بیش‌تر شما را ثروتمند نمی‌کند. دارایی‌ها باعث ثروتمند شدن شما می‌شوند.»
- «موفق‌ترین انسان‌ها کسانی‌اند که از پرسیدن - چرا - نمی‌ترسند؛ مخصوصاً زمانی که همه فکر می‌کنند این موضوع کاملاً مشخص است.»
- «امیدوار نشستن انرژی شما را تخلیه می‌کند. عمل کردن برای‌تان انرژی ایجاد می‌کند.»
- «یک فرد هر چه که بیش‌تر در پی امنیت باشد، بیش‌تر هم کنترل زندگی خود را از دست می‌دهد.»
- «هر کسی می‌تواند ریسک را به شما بگوید؛ ولی یک کارآفرین می‌تواند پاداش عمل را ببیند.»
- «گر از آن دسته افراد هستید که جرات انجام هیچ کاری ندارند، هر بار که زندگی شما را تحت فشار گذاشت تسلیم خواهید شد. اگر جزو این دسته از انسان‌ها هستید، کل زندگی‌تان را در امنیت بازی خواهید کرد، کارهای درست انجام خواهید داد، خودتان را برای چیزی که هیچ‌گاه اتفاق نخواهد افتاد نگر خواهید داشت و سپس به‌عنوان یک فرد خسته‌کننده از دنیا خواهید رفت.»
- «صحبت کردن بی‌ارزش است. یاد بگیرید با چشم‌هایتان بشنوید. اعمال با صدایی بلندتر نسبت به کلمات صحبت می‌کنند. به کارهای یک فرد بیش‌تر از حرف‌های او نگاه کنید.»
- «تنها دارایی قدرتمندی که همه ما داریم، ذهن ماست. اگر ذهن به خوبی آموزش ببیند، می‌تواند در کوتاه‌ترین زمان ثروت عظیمی ایجاد کند.»
- «آن بازی را که می‌توانید برنده‌اش باشید، پیدا کنید؛ و همه عمر خود را به ادامه آن بازی متعهد بمانید. و برای پیروز شدن بازی کنید.»
- «هوش، مشکلات را حل کرده و پول تولید می‌کند. پول بدون هوش اقتصادی، پولی است که زود از دست می‌رود.»
- «احساسات چیزی است که از ما انسان می‌سازد. ما را واقعی می‌کند. کلمه احساس، یعنی انرژی در حال حرکت. درباره احساس خود صادق باشید، و از ذهن و احساس‌تان به نفع خود استفاده کنید، نه علیه خودتان.»
- «زمانی که مجبور به اندیشیدن شوید، ظرفیت ذهنی‌تان گسترش می‌یابد. زمانی که ظرفیت ذهنی‌تان گسترش یافت، ثروت شما افزایش پیدا می‌کند.»
- «اشتباه کردن برای تبدیل شدن به انسانی بزرگ کافی نیست. شما باید هم‌چنین اشتباه

خود را پذیرفته، و سپس بیاموزید که چگونه آن اشتباه را به یک مزیت تبدیل کنید.»

«یک اشتباه، نشانه و خطاری برای شماست تا بدانید که زمان آموختن چیزی جدید فرا رسیده است؛ چیزی که تا به حال نمی‌دانسته‌اید.»

«مردم باید از خواب بیدار شده و متوجه شوند که زندگی منتظر آن‌ها نمی‌ماند. اگر چیزی را می‌خواهی، بلند شو و به دنبالش برو.»

«اگر می‌خواهی ثروتمند شوی، به انسان‌های بیش‌تری خدمت کن.»

«مردم وقتی که تنبل باشند، دوست دارند که دیگران را سرزنش کنند.»

«یک اشتباه، نشانه و خطاری برای شماست تا بدانید که زمان آموختن چیزی جدید فرا رسیده است؛ چیزی که تا به حال نمی‌دانسته‌اید.»

«چیزی با عنوان کسب و کار و فرصت سرمایه‌گذاری بد وجود ندارد؛ اما کارآفرینان و سرمایه‌گذاران بد وجود دارند.»

«راه‌اندازی یک کسب و کار مانند پریدن از هواپیما بدون چتر نجات است. در میان آسمان، کارآفرین شروع به ساخت یک چتر نجات می‌کند و امیدوار است که آن قبل از برخورد به زمین باز شود.»

«کارآفرین بودن یعنی عبور از یک اشتباه تا اشتباهی دیگر. شما باید شکیبایی و پشتکار ادامه دادن را داشته باشید.»

«گرفتاری‌های مالی اغلب نتیجه‌ی مستقیم این امر است که مردم همه طول عمرشان را برای کس دیگری کار می‌کنند.»

«برای این‌که یک سرمایه‌گذار یا مالک موفق باشید، باید از لحاظ احساسی نسبت به پیروزی یا شکست خنثی و بی‌طرف باشید. شکست و پیروزی تنها بخشی از بازی‌اند.»

«توانایی فروش اولین مهارت در کسب و کار است. اگر شما نمی‌توانید چیزی را بفروشید، خودتان را با فکر کردن به صاحب کسب و کار شدن اذیت نکنید.»



## به کودکان کمک کنیم پس انداز کنند

چگونه تأمین و خرج می‌شود، ارزش کالاهای مختلف چه تفاوتی دارد، پس انداز چیست و... این ویدیو به شما کمک می‌کند تا اطلاعات اولیه را در اختیار کودکانتان قرار دهید. برای دیدن ویدیو کد کیو آر موجود در صفحه را اسکن کنید و در سایت علف خرس ویدیو را تماشا کنید.

برای کودکان امروزی پول آن‌طور که برای نسل‌های قبل آشنا بود، شناخت‌پذیر نیست. آن‌ها کمتر پول را می‌بینند و لمس می‌کنند. در نتیجه، والدین باید این آشنایی را ایجاد کنند؛ با دادن پول واقعی، اسکناس و سکه، دادن قلکی برای پس انداز و توضیح دادن مفاهیم و فرایندهای پولی. کودکان باید بدانند پول





شخصی که نمی‌داند پول بعدی از کجا می‌آید،  
معمولاً نمی‌داند آخرین پولی که خرج کرده کجا رفته  
است



a l a f k h e r s



  
**ALAFKHERS**  
[www.alafkhers.com](http://www.alafkhers.com)

موسسه فرهنگی دیجیتال  
راهنمای اندیشه هدفمند (راه)  
شماره ثبت ۳۹۲۶۵

# پول روی درخت دانش می‌روید